

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL

DÉBAT ENTRE INSTITUTIONNALISTES ET WELFARISTES EN
MICROFINANCE, LA RÉALITÉ DU TERRAIN ARGENTIN

MÉMOIRE
PRÉSENTÉ
COMME EXIGENCE PARTIELLE
DE LA MAÎTRISE EN SCIENCE POLITIQUE

PAR
SÉBASTIEN DUGAS-IREGUI

MARS 2010

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC À MONTRÉAL
Service des bibliothèques

Avertissement

La diffusion de ce mémoire se fait dans le respect des droits de son auteur, qui a signé le formulaire *Autorisation de reproduire et de diffuser un travail de recherche de cycles supérieurs* (SDU-522 – Rév.01-2006). Cette autorisation stipule que «conformément à l'article 11 du Règlement no 8 des études de cycles supérieurs, [l'auteur] concède à l'Université du Québec à Montréal une licence non exclusive d'utilisation et de publication de la totalité ou d'une partie importante de [son] travail de recherche pour des fins pédagogiques et non commerciales. Plus précisément, [l'auteur] autorise l'Université du Québec à Montréal à reproduire, diffuser, prêter, distribuer ou vendre des copies de [son] travail de recherche à des fins non commerciales sur quelque support que ce soit, y compris l'Internet. Cette licence et cette autorisation n'entraînent pas une renonciation de [la] part [de l'auteur] à [ses] droits moraux ni à [ses] droits de propriété intellectuelle. Sauf entente contraire, [l'auteur] conserve la liberté de diffuser et de commercialiser ou non ce travail dont [il] possède un exemplaire.»

REMERCIEMENTS

J'aimerais tout d'abord remercier ma directrice de recherche, Mme Bonnie Campbell, titulaire de la chaire C.-A. Poissant de recherche sur la gouvernance et l'aide au développement, pour sa grande patience, sa confiance, la rigueur et la justesse qui caractérisent chacune de ses interventions. J'aimerais également remercier Dr. Albert Legault et Dr. Ninon Dugas pour leur appui et leurs encouragements indéfectibles. Finalement, je veux dire ma reconnaissance aux représentants des institutions de microfinance argentines qui ont accepté de partager leur réalité. À Norberto Kleiman, Imelda Alvarez, Raul Bianciotti, Leandro Naldini et Marisa Mattiello de la Fondation Grameen Argentina pour la chaleur de leur accueil, leur transparence et leur grande générosité ainsi qu'à toutes les prestataires qui ont spontanément voulu partager leur vécu. Merci à Eduardo Ramos Mejia de la Fundacion Alternativa 3; à Diego Anzotegui de FIE GranPoder (S.A.) et Pablo Zegarra de Columbia Microcredits, tous trois directeurs de leur institution respective, qui ont eu la gentillesse d'accepter de nous rencontrer pour nous expliquer leur programme de microcrédit. Merci aussi à Andrea Bigio qui a collaboré à la conduite des entrevues auprès de ces derniers.

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES FIGURES.....	V
LISTE DES TABLEAUX.....	V
RÉSUMÉ.....	vi
INTRODUCTION.....	1
1. Problématique.....	1
2. Hypothèse.....	2
3. Méthodologie.....	4
CHAPITRE I	
REVUE DE LA LITTÉRATURE SUR LA MICROFINANCE.....	7
1.1 Raison d'être, fonctionnement et efficacité du microcrédit.....	7
1.2 Le débat entre <i>institutionnalistes</i> et <i>welfaristes</i> en microfinance.....	12
1.3 Indications empiriques et cohabitation forcée.....	32
CHAPITRE II	
LA MICROFINANCE ARGENTINE ET L'EXPÉRIENCE <i>WELFARISTE</i>	37
2.1 LE SECTEUR DE LA MICROFINANCE ARGENTINE.....	37
2.2 L'EXPÉRIENCE <i>WELFARISTE</i>	48
2.2.1 Fundacion Grameen Argentina.....	48
2.2.2 Alternativa 3.....	70

CHAPITRE III

LA MICROFINANCE ARGENTINE ET L'EXPÉRIENCE

INSTITUTIONNALISTE.....	88
3.1 L'EXPÉRIENCE INSTITUTIONNALISTE.....	88
3.1.1 FIE Gran Poder S.A.....	89
3.1.2 Columbia Microcreditos S.A.....	103
CONCLUSION.....	114
APPENDICES.....	126
RÉFÉRENCES.....	134

LISTE DES FIGURES

Figures		Pages
App. C	Les principes clefs de la microfinance selon le Consultative Group to Assist the Poor.....	130
App. D	Les membres du Consultative Group to Assist the Poor.....	131
App. E	Modèle d'intervention de Alternativa 3.....	132
App. F	Causes, conséquences et solutions de Alternativa 3 aux problèmes d'emploi de ses bénéficiaires.....	133

LISTE DES TABLEAUX

3.1	Indicateurs de croissance et de rentabilité de FIE Gran Poder (2003-2008).....	93
C.1	Tableau comparatif des programmes de microcredit d'institutions de microfinance argentines étudiées.....	118
C.2	Conception de la microfinance des institutions de micro finance argentines étudiées et résultats associés.....	122

RÉSUMÉ

Les années 1990 ont vu la notoriété et les ressources consacrées à la microfinance connaître un essor important. Au fur et à mesure du développement du secteur s'intensifie également la tension entre les défenseurs de deux approches de la microfinance qui entrevoient le futur du domaine de façon antagonique. Cette tension culmine vers la fin des années 1990 en un débat théorique féroce. Deux visions, la vision *welfariste* et la vision *institutionnaliste* s'affrontent sur ce terrain, chacune défendant leur vision de ce que devraient être les priorités et le rôle des institutions de microfinance bien qu'elles partagent le même objectif de base : celui de réduire la pauvreté.

Au-delà des nombreux aspects techniques abordés par les deux camps, un examen de la littérature permet de constater que les deux approches ont comme point de départ des conceptions très différentes du développement et s'adressent à deux problèmes distincts. Dans un cas, on s'attaque à un échec des marchés en servant les besoins d'emprunts des « marginalement » pauvres, dans l'autre on tente de briser certaines barrières qui emprisonnent les plus défavorisés dans leur situation. Les deux approches impliquent des méthodes d'interventions très différentes et produisent des résultats contrastés.

L'étude du secteur argentin de la microfinance et une analyse comparative d'institutions de microfinance représentatives des deux courants confirment les conclusions tirées lors d'une revue de la littérature et représentent l'occasion d'illustrer à l'aide d'exemples très concrets les implications des choix d'orientation qui s'offrent aux institutions de microfinance comme aux bailleurs de fonds. Elles permettent également de remettre les arguments des deux camps en perspective afin de clarifier le débat entre deux courants qui proposent, malgré une apparente unicité, des services adaptés à des « clientèles » très dissemblables.

INTRODUCTION

1. Problématique

La microfinance (MF) et plus particulièrement le microcrédit (MC), tels que pratiqués depuis les années 1970, ont révolutionné notre façon de concevoir les pauvres, les causes de leur état et les remèdes à appliquer afin de les extraire de leur situation. Ceux qui étaient autrefois non admissibles au crédit bancaire ont démontré leur capacité à rembourser des prêts (à intérêt!) malgré leurs très faibles revenus et à les utiliser de façon productive afin de dépasser l'impuissance chronique dans laquelle ils sont souvent enfermés et à laquelle la mécanique du microcrédit s'attaque. Malgré les innombrables difficultés méthodologiques qu'implique toute étude d'impact (Morduch, 1998), il existe aujourd'hui un consensus plus ou moins établi sur le potentiel ou l'efficacité générale du MC en terme de réduction de la pauvreté et de la vulnérabilité des populations participantes (Otero, 1999; Adams, 1998; Simanovitz, 2003; Matin, Hulme et Rutherford 2002; Morduch et Haley, 2002) mais aussi de profonds désaccords sur la façon de faire évoluer le mouvement.

Cette question est d'une importance primordiale dans la mesure où cet instrument est perçu depuis les dernières années comme capable de réussir mieux là où les stratégies de développement de type «top-down » ont échoué. Cet espoir est également alimenté par les succès indéniables de certains programmes de microcrédit dont la Grameen Bank est l'exemple le plus probant ainsi que par la nature du microcrédit qui, par définition, accorde une place centrale au privé. Cet aspect constitutif du MC cadre tout à fait avec les orientations que les institutions multilatérales et les organisations bilatérales spécialisées dans le développement tentent de donner aux plus récentes stratégies de développement (politiques orientées vers le marché). Tous ces éléments se conjuguent pour accorder au MC une attention,

des efforts et un financement important et qui sont appelés à croître. Dans ce contexte, il devient impératif d'étudier un phénomène dont le poids au sein des stratégies de développement est en constante progression. Le débat entourant la meilleure façon d'alléger la pauvreté à travers les institutions de microcrédit nous semble particulièrement important aux vues du contexte dans lequel il s'inscrit. Deux visions, la vision *welfariste* et la vision *institutionnaliste* s'affrontent sur ce terrain, chacune défendant leur vision de ce que devraient être les priorités et le rôle des institutions de microfinance (IMF) bien qu'elles partagent le même objectif de base : celui de réduire la pauvreté. Il nous apparaît donc essentiel de vérifier la réalité entourant ces deux façons d'entrevoir la réduction de la pauvreté à travers des activités de MF¹. Nous le verrons, ce débat dépasse largement les aspects techniques qu'il aborde. Il s'agit peut-être surtout de conceptions fort différentes du développement qui sont ici en jeu.

2. Hypothèse

Ce mémoire de maîtrise se veut donc un essai critique qui présentera une exploration du débat opposant les *welfaristes* et *institutionnalistes* en microfinance. Le but poursuivi sera de faire le point sur le débat théorique opposant ces derniers depuis la fin des années 1990, débat dont certains éléments seront illustrés par des exemples tirés de la réalité du terrain grâce à une étude comparative d'IMF argentines représentatives des deux courants. Ce travail se veut donc à la fois une exploration du débat théorique et une exploration de ses manifestations empiriques. Les questions de recherche qui guideront notre démarche sont les suivantes : quels sont les points de

¹ Selon le site de l'ONG Planet Finance fondée par Jacques Attali, « La microfinance se définit par l'offre de services financiers (épargne, crédit, assurance, etc.), à destination des plus pauvres. Elle s'adresse à des personnes à faibles revenus, n'ayant pas accès aux institutions financières classiques et sans activité salariée régulière. » Pour le reste de ces pages, nous utiliserons cette définition large de la MF tout en concentrant notre attention sur les activités de MF d'épargne et de crédit (regroupée sous l'appellation Microcrédit) plus courantes que celle d'assurances et de paiements, par exemple.

rupture entre les approches défendues par les *welfaristes* et les *institutionnalistes* ? Quelle conception du développement et du rôle des institutions de microfinance sous-tendent-elles ? En général et dans le contexte argentin, à quels résultats sont associées chacune de ces deux approches ? Il s'agira d'explicitier la position des deux camps et de saisir la nature du débat. Nous tenterons donc, selon chaque perspective, de répondre à ces questions : lorsqu'on parle de réduction de la pauvreté, de quelle pauvreté est-il question ou de quels pauvres parle-t-on ? De quelle façon entend-on les aider ? Quelle conception du développement est à l'œuvre d'un côté comme de l'autre ? À qui s'adressent les deux approches et quels résultats produisent-elles ? Quels sont les arguments avancés par les défenseurs des deux courants et comment résistent-ils à l'épreuve des faits ?

Tenter de répondre à ces questions mène à la production de plusieurs hypothèses qu'il conviendra de vérifier. Nous sommes d'avis que ce débat dépasse largement les aspects techniques qu'il aborde et qu'il s'agit surtout de conceptions fort différentes du développement qui sont ici en jeux. Conséquemment, nous tenterons de vérifier l'hypothèse principale suivante :

Au-delà du débat sur l'efficacité relative en terme d'impacts sur la pauvreté des deux approches de la microfinance, l'opposition entre les *welfaristes* et les *institutionnalistes* a comme source principale des conceptions fort différentes du développement et de qui est un « pauvre ». Conséquemment, chaque approche opère différemment, à partir d'objectifs distincts, sert deux clientèles différenciées et produit, sans grande surprise, des résultats qui ne sont pas les mêmes.

3. Méthodologie

Il s'agira donc d'explicitier chacune de ces différences en montrant comment des conceptions divergentes du développement en sont la source, en plus de présenter les résultats différenciés auxquels parviennent les institutions de microcrédit en fonction de leur appartenance à l'une ou l'autre des deux approches. Ce retour nous permettra finalement de revenir sur l'argumentaire développé par les deux camps et d'évaluer leurs prétentions respectives.

Pour y arriver, nous débuterons par une revue de la littérature pertinente. Cette dernière nous permettra de présenter une explication sommaire du fonctionnement du microcrédit. Nous ferons ensuite le point sur son efficacité grâce à une revue des écrits traitant du sujet, pour ensuite nous pencher sur le débat entre *institutionnalistes* et *welfaristes*. Nous tenterons alors de mettre à plat les positions divergentes autour d'un certain nombre d'enjeux clefs. Nous nous référerons donc, pour ce faire, aux quelques textes écrits par les acteurs principaux de ce débat. Il sera dès lors possible de faire une évaluation critique de la position de chacun en confrontant leur argumentaire respectif à la réalité décrite par un nombre toujours croissant d'études d'impacts. De façon intéressante, une bonne partie des études récentes tentent spécifiquement de répondre aux questions soulevées par le débat qui nous intéresse ici.

Dans un deuxième temps, nous tenterons de vérifier dans quelle mesure et de quelle façon ce débat se traduit dans la réalité concrète à travers l'examen de l'expérience argentine. Cette section sera dédiée à l'examen d'IMF argentines se situant des deux côtés du schisme. L'analyse se fera en fonction des enjeux et questionnements préalablement identifiés.

Il s'agit donc d'un mémoire qui sera basé sur une recherche documentaire et qui procèdera par analyse comparative des a priori des deux courants en fonction d'une série d'enjeux et de questionnements qui peuvent être résumés dans le tableau suivant :

Enjeux	Questionnement
Conception du développement	Quelle conception du développement est à l'œuvre dans chacune des deux approches de la microfinance étudiées?
Objectif de la microfinance	Comment les deux approches conçoivent-elles l'objectif de la microfinance?
Clientèle	Quelle est la clientèle visée et effective de chacune des deux approches? Lorsqu'il est question de réduction de la pauvreté, de quelle pauvreté est-il question ou de quels pauvres parle-t-on?
Méthode d'intervention	Comment entend-on aider ces pauvres? Quelle est la méthodologie utilisée?
Résultats	À quels résultats sont associées les deux approches de la microfinance?
Argumentaire	Quel argumentaire soutient les prétentions des deux approches et comment résiste-t-il à l'épreuve des faits.

L'examen de l'expérience argentine et l'étude d'IMF argentines représentatives des deux courants se fera sur la base d'une analyse documentaire. Cette analyse sera

épaulée par les données obtenues lors d'entrevues avec les responsables des quatre IMF étudiées (Fundacion Grameen Argentina, Alternativa 3, Fie Gran Poder S.A. et Columbia Microcreditos S.A.) et, dans le cas de la Fundacion Grameen Argentina, des observations recueillies lors d'un stage de travail de formation effectué à Buenos Aires entre avril et juin 2008. Les questionnaires ayant servi de guide aux entrevues peuvent être consultés aux appendices A et B.

La conclusion sera l'occasion de revenir sur les constats tirés de notre exploration du débat entre les défenseurs des approches welfaristes et *institutionnalistes*, constats que nous comparerons avec les résultats de notre étude d'IMF argentines représentatives des deux courants et donc de la réalité du terrain argentin.

CHAPITRE I

REVUE DE LA LITTÉRATURE SUR LA MICROFINANCE

Dans la première partie de ce chapitre, nous expliquerons la raison d'être et la naissance du mouvement du microcrédit, son fonctionnement et nous discuterons brièvement de son efficacité. Dans un deuxième temps, nous ferons le point sur le débat théorique entre les deux camps. Cette deuxième partie contient une explication des deux points de vue, de leur argumentaire respectif et caractérise la nature du débat. Une troisième partie profite des nombreuses études d'impacts réalisées dans les dernières années pour confronter les prétentions des deux camps à la réalité empirique et tenter de revenir sur les enjeux clefs du débat.

1.1 Raison d'être, fonctionnement et efficacité du microcrédit.

Le MC moderne est né suite aux échecs patents des politiques macroéconomiques de type « top-down » et, dans leur version la plus récente, des programmes d'ajustements structurels des années 1980 qui devaient apporter les bases stables nécessaires au développement des pays de moindre développement (Woller et Woodworth, 2001; Buss, 1999). Devant ces échecs répétés et la nécessité de contrer les conséquences économiques et sociales désastreuses qu'ils impliquaient, se sont développées des approches par le bas (ou approches « grass-roots ») dont le but était de soulager de la façon la plus immédiate possible la souffrance des populations précarisées ainsi que de créer les bases d'un développement local endogène indépendant des politiques conçues de l'extérieur. Le MC s'est taillé une place enviable au sein de ces approches issues du mouvement des ONG et est maintenant perçu comme un outil important pouvant contribuer à l'atteinte des Objectifs du

Millénaire pour le développement (Littlefield, Rosenberg et Hashemi, 2003; Morduch et Haley, 2002) tels qu'établis par les pays membres de l'O.N.U.². Lui sont associés³ : réduction de la vulnérabilité (Wright, 2000; Zaman, 1999; Mc Culloch et Baulch, 2000), lissage de la consommation (Robinson, 2001), possibilité de tirer partie de nouvelles opportunités économiques, augmentation du revenu par expansion de l'activité entrepreneuriale (Wright, 2000; UNICEF, 1997; Khandker, 1998, 2001), augmentation de l'épargne et de la valeur nette (Versluysen, 1999; Khandker, 1998), possibilités de planification accrue et amélioration de la qualité de vie telle que mesurée par l'augmentation de la fréquentation scolaire des enfants (Marcus, Porter et Harper, 1999), une meilleure nutrition (Pitt et al., 2003; Mk Nelly et Dunford, 1999), une baisse de l'incidence de la maladie et la possibilité d'y faire face lorsqu'elle survient. De nombreuses études (MkNelly et Dunford 1999, Pitt et Khandker, 1996) font également état d'une amélioration, sur le plan économique, mais aussi social, de la qualité de vie des femmes à travers « l'empowerment » conséquent aux nouvelles possibilités et responsabilités qui leur sont dévolues lors de l'octroi de prêts qui leur sont souvent réservés. Nous rappellerons brièvement le mécanisme par lequel l'accès aux services financiers engendre ces bénéfices allégués pour les populations participantes avant de pouvoir explorer le débat entre les *institutionnalistes* et les *welfaristes*.

Le mouvement du microcrédit part d'un certain nombre de constats. Tout d'abord, les réformes économiques en faveur d'un retrait de l'État et d'une réorientation vers les forces d'un marché libéralisé n'ont jamais apporté les fruits promis aux populations pauvres des pays en voie de développement et ont, au contraire, dans une majorité de cas, mené à une augmentation des inégalités, un accroissement de la pauvreté, de

² Pour un rappel des objectifs: <http://www.un.org/french/millenniumgoals/>.

³ Source: Consultative Group to Assist the Poor:
<http://www.cgap.org/portal/site/CGAP/menuitem.07e479bde9789e5067808010591010a0/>.

l'inflation, du sous-emploi et de la corruption (Woller et Warner, 2001). De plus, l'importance de l'économie informelle, autrefois perçue comme une aberration historique qui serait dépassée lorsque les recettes éprouvées des pays développés auraient été appliquées ne s'est jamais démentie. Les opportunités d'emploi demeurent minces, en milieu urbain comme rural, pour des millions de pauvres qui doivent alors gagner leur pain en tant que travailleurs autonomes dans l'économie informelle. Ces derniers, vendeurs de rue, petits artisans, propriétaires de petits magasins ou kiosques, agriculteurs ou chauffeurs de microbus opèrent en marge de l'économie formelle de laquelle ils tirent néanmoins leurs maigres revenus. Ces minces revenus, après dépenses de subsistance, permettent rarement des dépenses d'investissement. Les pauvres, disposant de très faibles revenus et d'aucun actif à mettre en garantie et souvent perçus comme incapables de gérer le crédit ou de rembourser des prêts n'ont donc, de surcroît, aucun accès au marché financier. Cette situation pose d'importantes barrières à la création ou à l'expansion de leur micro entreprise et empêche donc l'amélioration de la productivité de leur travail nécessaire à l'accroissement de leur revenu. Les marchés financiers leur étant fermés, les pauvres doivent se tourner vers les prêteurs informels, qui demandent des taux d'intérêt usuraires, compliquant d'autant leur situation.

La mécanique des programmes de microcrédit conçus dans la foulée des expériences pionnières du Dr. Muhammad Yunus a précisément pour but de renverser ces barrières, propulsant les pauvres dans ce qui serait un cercle vertueux menant vers une sortie de la pauvreté (Snow et Buss, 2001). Il s'agit de ne plus chercher de macrosolutions, mais de cibler l'attention au niveau micro par des efforts concrets. Le principe du MC est donc relativement simple : prêter de petites sommes (de 30 à quelques centaines de dollars) à des pauvres afin de financer leurs projets d'auto-emploi qui génèrent des revenus. Le MC renverse les pratiques de développement du passé en travaillant à réduire la pauvreté en partant du bas vers le haut et non

l'inverse. Dr. Yunus partait du point de vue que les pauvres ont une envie irrépressible de s'en sortir et qu'ils rembourseraient les prêts consentis puisqu'ils voyaient leur participation dans les programmes de la Grameen Bank comme l'opportunité d'une vie qu'ils se devaient de saisir (Yunus, 1997). Mr Yunus fait également valoir que cet outil de développement a l'avantage de ne pas créer une relation faite d'assistancialisme. Les pauvres se voient accorder la possibilité de dépenser les sommes prêtées de la façon qui leur convient le mieux tout en les posant comme acteur de leur développement. Cette façon de faire conduirait également à l'établissement d'une relation d'égal à égal à l'intérieur de laquelle, les participants veulent prouver qu'ils sont dignes de la confiance qui leur est accordée. Le microcrédit, donc, en plus des gains matériels qu'il produirait et contrairement aux anciennes pratiques de développement, redonne de la dignité et autonomise les pauvres qui, à travers leur propre succès, s'équipent ainsi que leur famille pour les défis futurs.

Les faits donneraient raison au fondateur de la Grameen Bank dont les taux de remboursement, quoi que contestés par certains auteurs (Morduch, 1998) avoisinent les 95 % (Grameen Bank et Ambassade de Norvège, 1999), un chiffre comparable à ce qu'obtiennent les banques commerciales occidentales. Les réussites subséquentes d'autres institutions telles BRAC du Bangladesh ou BANCOSOL de Bolivie ont prouvé hors de tout doute que les pauvres, les femmes en particulier, pouvaient rembourser des prêts à intérêts tout en les utilisant de façon productive. Ce qui n'était auparavant que l'intuition de Muhammad Yunus puis les récits anecdotiques des praticiens du microcrédit est maintenant accepté comme une réalité. Comme le rappellent certains auteurs (Zeller et Meyer, 2002), les opérations de terrain des institutions de microcrédit ont aujourd'hui surpassé de beaucoup notre capacité de recherche à les analyser. S'il ne fait aucun doute que les 3 133 IMF desservant

aujourd'hui 113.3 millions de clients⁴ produisent des résultats variables au chapitre des taux de remboursement, réduction de la pauvreté ou autres, les données et les études d'impacts suggérant que le microcrédit produit bien les effets escomptés s'accumulent. Des chercheurs comme Sebstad et Chen (1996), Simanovitz (2002), et plus encore Morduch⁵ (Morduch et Haley, 2002) dans une étude financée par l'ACDI, ont démontré de manière convaincante les effets positifs de la microfinance sur la réduction de la pauvreté à travers une revue approfondie des études d'impacts maintenant nombreuses. La question du remboursement par les pauvres et de l'efficacité du microcrédit comme outil de développement ayant un effet positif sur la réduction de la pauvreté étant au moins partiellement résolue, les interrogations se déplacent aujourd'hui sur la meilleure façon de faire évoluer les programmes existants. Les études tentent maintenant de déterminer l'importance relative des autres instruments de MF tels que l'épargne et l'assurance, l'efficacité relative du MC chez les très pauvres par rapport aux pauvres modérés, sur les innovations possibles pour appuyer les différents segments de clientèle desservie ou sur la meilleure façon d'atteindre les plus pauvres d'entre les pauvres pour ne citer que quelques exemples. Derrière plusieurs de ces études et des débats qu'elles suscitent se trouve en filigrane un débat plus fondamental encore, celui qui fera l'objet de reste de ces pages et qui oppose les partisans des approches *institutionnaliste* et *welfariste*. Ce débat apparaît d'une importance capitale puisque la façon dont il sera résolu aura probablement un impact sur tous les autres ou comme l'on dit certains auteurs (Woller, Dunford et Woodworth, 1999, p. 29), « *un impact crucial pour le futur de la microfinance – les principes qui la guident, ses objectifs, ses clients et son impact sur les pauvres et la pauvreté en général*⁶ ».

⁴ Source: État de la campagne du sommet du microcrédit rapport 2006, disponible au http://www.microcreditsummit.org/french/pubs/reports/socr/2006/SOCR06_fr.pdf.

⁵ Ce même Morduch qui, en 1998, semblait fort circonspect quand aux vertus de Microcrédit se serait ravisé devant l'accumulation d'études indiquant son efficacité. Voir Morduch (1998).

⁶ traduction de l'auteur.

1.2 Le débat entre *institutionnalistes* et *welfaristes* en microfinance

Le terme microfinance fait référence à un grand nombre de types d'institutions (ONG, coopératives, banques commerciales, programmes gouvernementaux, intermédiaires techniques et financiers, etc.), de types de clients desservis (entrepreneurs établis, travailleurs urbains autonomes, agriculteurs, pauvres à la limite de la survie, etc.) et de façons de faire différentes (prêts individuels, caution solidaire ou banques villageoises). Ces institutions oeuvrent maintenant partout sur la planète et dans des contextes très variés. Le terme microfinance regroupe conséquemment un ensemble d'institutions, d'approches et de philosophies souvent très différentes. Il est cependant possible de distinguer deux courants généraux départageant les différentes approches et IMF selon leur allégeance à certains principes. Ces deux approches, telles que baptisées par Morduch (1998), sont les approches précédemment mentionnées : les approches *institutionnaliste* et *welfariste*. Les tenants de ces deux approches s'entendent sur l'objectif général de la MF, à savoir la réduction de la pauvreté à travers la provision de services financiers à une clientèle pauvre, mais s'opposent néanmoins sur un nombre important d'enjeux s'y rattachant⁷. Cette opposition est si vive qu'elle a été désignée comme le « schisme de la microfinance » (Morduch, 2000). Nous le verrons, l'opposition est vive, car derrière l'apparent consensus entourant la microfinance se cachent des conceptions fort divergentes du développement et du rôle de la MF.

L'approche *institutionnaliste* vise la création d'institutions financières vouées à servir des clients qui ne sont pas servis ou qui le sont insuffisamment par le système

⁷ Voir aussi le texte de Danny Roy (2006) pour une explication succincte mais complète des éléments du débat.

financier formel (Woller, Dunford et Dunford, 1999). Elle vise la création d'un système parallèle d'intermédiation financière *viable* qui servirait les pauvres. La thèse des *institutionnalistes* repose sur l'idée que le microcrédit, aussi efficace soit-il, ne fera jamais de véritable différence sur le niveau général de pauvreté dans le monde si ses opérations dépendent du financement des donneurs. Selon cette proposition, le capital financier nécessaire pour « faire une différence » dépasse de loin ce que la communauté internationale est prête ou même capable de fournir. En outre, le financement disponible, peu importe son niveau, serait instable, les donneurs étant imprévisibles et de nature à retirer leur soutien en fonction de leurs intérêts changeants. Dans ces conditions, les IMF se doivent d'aspirer à l'autosuffisance (Gonzalez-Vega, 1993) ou, dit autrement, doivent couvrir le coût de leurs opérations avec les revenus qu'ils produisent, sous peine de ne jamais réaliser les promesses que porte le mouvement du MC. Selon la même logique, la priorité doit être l'atteinte du plus grand nombre de pauvres possible et non pas l'atteinte des populations les plus pauvres. Les IMF ne pourront aspirer à l'autosuffisance financière que dans la mesure où l'étendue de leurs opérations permettra certaines économies d'échelles. En outre, le ciblage des populations très pauvres est coûteux tout comme les opérations de prêts à cette clientèle qui nécessitent l'octroi d'un plus grand nombre de plus petits prêts. À ceux qui feraient valoir, qu'une telle façon de faire implique l'abandon des plus vulnérables d'entre les pauvres, les *institutionnalistes* répondent qu'une IMF viable (motivée par la rentabilité) et opérant à grande échelle servira plus de clients très pauvres qu'une IMF dont l'objectif est le ciblage et la prestation de service à cette même clientèle. Bien qu'ils reconnaissent qu'une IMF de type commercial puisse, proportionnellement parlant, atteindre une moins grande quantité des plus pauvres, le contraire serait vrai en termes absolus. Plus une IMF sert de clients, plus elle servira de clients très pauvres. L'existence d'une clientèle pour les services d'une IMF serait, de plus, un gage suffisant des effets positifs qu'elle produit en témoignant de la valeur qu'ont pour les pauvres ces services. Nul besoin de ciblage ou d'étude d'impacts, donc. Le centre d'attention est l'institution elle-même, et son efficacité se

vérifie dès lors grâce à des indicateurs de sa performance financière (dans quelle mesure elle se dirige vers l'autosuffisance) ou de performance tels que le nombre de clients servis ou ses taux de remboursement. L'approche *institutionnaliste* considère :

(...) qu'un des objectifs primaires de la microfinance est l'approfondissement financier, la création d'un système séparé et *viable* d'intermédiation financière pour les pauvres. Leur approche de la microfinance en est une de « système financier », dans laquelle le futur de la microfinance est dominé par de nombreuses institutions oeuvrant à grande échelle, à la recherche de profits, qui fournissent des services financiers de grande qualité à un grand nombre de clients pauvres⁸.

Pour les *institutionnalistes*, toute forme de subvention n'est justifiée que pour couvrir les coûts de départ d'une IMF et doit être clairement circonscrite dans le temps. Les frais d'intérêts liés aux prêts consentis aux pauvres doivent donc refléter les coûts d'opérations pour l'institution. La rentabilité est la seule façon de se défaire de la dépendance envers les donateurs et d'accéder aux marchés financiers internationaux en mesure de fournir suffisamment de capital pour que le mouvement remplisse les promesses qu'il porte en lui. Les institutions partenaires de Accion International tel Banco Compartamos du Mexique ou d'autres institutions telles Banco Solidario (BancoSol) de Bolivie exemplifient le type d'IMF qui répondent à ces critères *institutionnalistes*. La position des défenseurs de cette approche s'est articulée autour des écrits en provenance du Ohio State University Rural Finance Program, de la Banque Mondiale, de USAID et du Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), un consortium de 33 agences de développement publiques et privées qui travaillent à élargir les services de microfinance partout dans le monde en fournissant appui financier et technique ainsi qu'une capacité de recherche. Le CGAP, dont les locaux

⁸ Woller, Dunford et Dunford, 1999, p. 31 (traduction de l'auteur).

sont situés à la Banque Mondiale, est également un puissant *think tank* dont un des objectifs institutionnels plus ou moins explicite est de générer un consensus autour de « meilleures pratiques⁹ » et de normes qu'il convient dès lors de standardiser pour adoption universelle. De nombreux et prolifiques auteurs du domaine tels que Maria Otero (1999), présidente et CEO de Accion international, Elisabeth Rhyne (1998) anciennement de USAID et aujourd'hui également chez Accion international, Margaret Robinson (2001) de la Banque Mondiale ou Elizabeth Littlefield (Littlefield et Rosenberg, 2004) du CGAP défendent cette vision de la microfinance à quelques imperceptibles nuances près. La position *institutionnaliste* s'est développée vers le milieu des années 1990 à mesure que la MF s'établissait et devenait un outil de développement en vogue. L'importance relative accordée à des enjeux comme la performance financière des IMF, leur autosuffisance et la nécessité de satisfaire aux exigences des marchés financiers internationaux est, au minimum, un détournement par rapport aux préoccupations traditionnelles du mouvement. Néanmoins, l'approche est devenue dominante avec les années, ses défenseurs se trouvant dans des sites de pouvoir (USAID, Banque Mondiale, CGAP, Accion international etc.) du développement international. Ces derniers travaillent à ce que leur conception de la microfinance devienne celle considérée comme l'approche valide ou légitime pour ceux qui veulent véritablement aider les pauvres bien que, nous le verrons plus loin, ces derniers ont été appelés à tempérer leurs prétentions. La majorité des auteurs du domaine favorisent aujourd'hui cette conception de la microfinance.

C'est vers 1998 que la réplique de ceux qui s'appelleront dorénavant les *welfaristes* s'organise. Leur position s'articule autour des écrits de Jonathan Morduch (1998; 1999; 2000) et de Gary Woller, Christopher Dunford et Warner Woodworth (1999),

⁹ Voir en appendice C les "principes clefs" de la microfinance tel qu'établis par les membres du CGAP. Ces principes clefs ont ultérieurement été "G8 approved" avant d'être traduits en propositions concrètes qui servent de guide des meilleures pratiques. La liste des membres du CGAP ayant participé à l'élaboration de ce document est assez révélatrice de la position de force qu'occupe l'approche institutionnaliste. Voir cette liste en appendice D.

plus tard suivi par d'autres tel John Hatch, fondateur de FINCA International ou Anton Simanowitz (2002) directeur de Imp-Act, un consortium visant la promotion de la performance sociale des IMF. Elle fait également écho aux inquiétudes de nombreux praticiens qui voyaient d'un mauvais œil la direction prise par une bonne partie du mouvement. Des auteurs comme Dunford (1998), président de *Freedom from Hunger*, commencent alors à dénoncer ce qui est pour eux un abandon des motivations de départ par le mouvement de la MF. Ils dénoncent la fascination que certains dans le mouvement ont envers le mécanisme et le véhicule qu'est la MF, fascination qui les fait oublier qui est à bord de ce véhicule et où il s'en va. Tous répondront que les passagers ce sont les pauvres et la destination, la sortie de la pauvreté. Mais de quels pauvres est-il question et comment sortiront-ils de cette pauvreté?

Se poser ces questions permet de voir comment les tenants des deux approches partent de deux points de vue complètement différents. Cette clarification dans la littérature est clairement attribuable aux *welfaristes* qui montreront comment le mouvement de la MF est séparé par deux conceptions divergentes du développement et donc, « de deux théories générales sur la meilleure façon d'aider les pauvres en leur fournissant un accès à des services financiers »¹⁰. Celle des *institutionnalistes*, l'approche commerciale, se concentre sur l'efficacité économique afin de produire ce qui serait un développement économique et social à long terme par un effet « trickle-down ». L'IMF commerciale a comme clientèle cible les « pas-si-pauvres-que-ça » (not-so-poor) qui, grâce aux sommes prêtées, pourront démarrer ou faire croître leur microentreprise (ME) ce qui, à terme, créera de l'emploi pour les très pauvres. L'IMF commerciale fait donc dans la MF pour les ME et le centre de son attention est « l'entreprise ». Elle contribue au développement en améliorant l'efficacité

¹⁰ Dunford, 1998 (traduction de l'auteur).

économique des ME des PVD, ce qui, par un effet *trickle-down* viendra améliorer la situation (notamment au chapitre de l'emploi) des plus défavorisés. La deuxième approche, l'approche *welfariste* est mise en pratique par les IMF de type « familial » (celles faisant du *poverty lending*). Elle ne vise pas à proprement parler l'efficacité économique, mais opère plutôt d'un point de vue d'équité sociale et tente de « soulager immédiatement le fardeau quotidien de la pauvreté, comme premier pas aidant les gens à échapper à la pauvreté à long terme¹¹ ». Les IMF répondant à ces impératifs visent une clientèle composée des plus pauvres des pauvres économiquement actifs et le but visé est leur auto-emploi. Les prêts sont souvent réservés aux femmes, car non seulement elles démontrent de meilleurs taux de remboursements, mais le contrôle des revenus et de l'épargne du ménage par ces dernières aurait un effet d'« empowerment » leur permettant d'améliorer leur condition ainsi que celle de leurs enfants. Les IMF faisant du *poverty-lending* ont comme point de focalisation la « famille ».

Cet exercice de typologie met à jour les différences fondamentales entre les deux approches pour ce qui est des objectifs, de la clientèle desservie et des façons de faire qui y sont rattachées et sert aux *welfaristes* à dénoncer les prétentions hégémoniques des défenseurs de l'approche concurrente. Aux vues de ces différences, que signifient les « meilleures pratiques » défendues par le CGAP et ses membres? Meilleur pour qui? Meilleur pour quoi? Pour Dunford, une analyse des propositions *institutionnalistes* apporte des réponses claires à ces questions. Meilleur veut dire meilleur d'un point de vue économique et pas meilleur d'un point de vue d'équité sociale. Meilleur veut dire meilleur pour les IMF et pour leur performance financière. La position des *welfaristes* est de rappeler que cette conception de la microfinance

¹¹ Dunford, 1998, (traduction de l'auteur).

équivalait à prendre partie en faveur des pas-si-pauvre-que-ça¹² et que la diversité en microfinance ne doit pas être combattue. Non seulement est-elle légitime et nécessaire, les deux approches s'adressant à deux problèmes différents, mais la tentative des *institutionnalistes* de définir les « meilleures pratiques » et d'établir leur vision de la MF comme la seule véritablement capable de « faire une différence » équivaldrait à un important déracinement du mouvement par rapport aux valeurs qui l'ont animé et qui l'ont amené où il se trouve aujourd'hui. Ces valeurs étaient : un souci réel des populations pauvres servies, notamment pour les plus vulnérables d'entre eux, les femmes et leurs enfants, ainsi qu'une volonté d'améliorer de façon vérifiable leur situation. Or la perte du leadership intellectuel des praticiens au profit de la communauté des donneurs, dont la grande majorité défend la vision *institutionnaliste* des choses aurait orienté les opérations vers le *nombre* de clients *prétendument* pauvres et non sur **l'impact** des programmes de microfinance. Dunford s'inquiète donc de ce que les « meilleures pratiques » ressemblent dangereusement à l'adoption des critères de performance de l'industrie bancaire commerciale. Or, ce sont ces mêmes critères qui ont poussé les banques vers les marchés profitables et ont exclu les segments plus pauvres et moins profitables. Il y aurait donc un danger que les très pauvres soient abandonnés au profit des pas-si-pauvres-que-ça et que l'histoire se répète : un échec des marchés pour les plus démunis. Échec que la MF devait justement corriger. Les *welfaristes* demandent que le mouvement s'éloigne de son obsession pour les statistiques de « performance » et que soient faites un plus grand nombre d'études d'impacts et d'expérimentations pour que continue d'évoluer le mouvement au lieu d'implanter un seul modèle d'intervention jugé le bon. Pour les *welfaristes*, ces propositions ont peu de chances d'être mises en application dans le climat actuel « d'arrogance intellectuelle » qui caractérise le mouvement depuis qu'ils ont lentement laissé filer entre leurs doigts leur leadership intellectuel. Dunford

¹² À cet égard, aucun doute n'est permis. Soulignons le discret changement de nom du CGAP dont le sigle ne signifie plus Consultative Group to Assist the Poorest depuis qu'il a abandonné les trois dernières lettres il y a quelques années.

stipule que les ONG ont la responsabilité de regagner ce leadership perdu et de réaligner le mouvement vers ses valeurs originelles. Sans vouloir imposer leurs vues, les *welfaristes* veulent défaire certaines prétentions des *institutionnalistes* et plus particulièrement leur volonté d'imposer un modèle unique de microfinance jugé comme le seul valable. Voilà les buts que se sont fixés Garry Woller, Christopher Dunford et Warner Woodworth lors de l'écriture de *Where to Microfinance* (Woller Dunford et Woodworth, 1999), réplique concertée des défenseurs de l'approche *welfariste*. Ce texte, probablement le plus important dans la littérature traitant de cette opposition entre les *welfaristes* et les *institutionnalistes*, clarifie le débat en explicitant les positions défendues et en montrant leurs implications.

Les auteurs débutent par un rappel de la conception de la MF qu'ils défendent. Comme expliqué brièvement un peu plus haut, les *welfaristes* placent une importance particulière sur la profondeur ou l'importance de la pauvreté atteinte (depth of outreach) et les interventions de MF visent une amélioration immédiate du bien-être des participants. Ils se disent

(...)moins intéressés par l'activité bancaire en soi que par l'utilisation de services financiers comme moyen d'alléger directement les pires effets de la pauvreté profonde chez les participants et les communautés, même si certains de ces services requièrent des subventions. Leur objectif tend à être l'auto-emploi des plus pauvres économiquement actifs, en particulier les femmes (...) Le centre d'attention est la « famille »¹³.

La célèbre Grameen Bank opère à partir de ce point de vue tout comme les programmes de banques villageoises instaurés par FINCA ou ses successeurs. Pour les auteurs du texte, les deux conceptions de la MF ne doivent pas être dépeintes comme étant antagoniques. Ils disent d'ailleurs accepter plusieurs idées

¹³ Woller, Dunford et Woodworth, 1999, p. 31 (traduction de l'auteur).

institutionnalistes, en particulier l'accent mis sur l'approfondissement financier. Dit simplement, les *welfaristes* ne rejettent ni l'idée du profit ni celle des subventions et envisagent un futur où les deux approches travaillent de pair afin d'atteindre différentes populations de pauvres également méritantes. Leur préoccupation principale est qu'en défendant leur position, une frange des *institutionnalistes* a dépassé certaines limites en insistant pour que toutes les IMF adoptent leurs valeurs et les « meilleures pratiques » qui leur sont associées. Cela devrait être dénoncé sans hésitation dans la mesure où ces « meilleures pratiques » ont été définies de telle façon qu'elles sont en opposition à l'objectif des *welfaristes* qui est d'alléger directement la pauvreté chez les très pauvres. La motivation principale des *welfaristes* est donc de mettre en perspective la vision des *institutionnalistes*, de calmer leurs aspirations hégémoniques et proposer une vision des choses où les deux approches peuvent travailler vers des buts partagés ou disparates (Woller, Dunford et Woodworth, 1999, p.33)

Comme expliqué un peu plus haut, bien que les tenants des deux approches travaillent à réduire la pauvreté, leurs définitions du « pauvre » sont fort différentes et la façon de l'aider tout autant. Ces importantes différences ont certaines implications très pratiques que les auteurs nous rappellent (Woller Dunford et Woodworth, 1999, p.5). Ces implications sont une :

- 1— différence dans les segments de population servie, à savoir : Les entrepreneurs pas-si-pauvres-que-ça vs ceux qui luttent aux limites de la survie.
- 2— différence dans les « designs » (et les raisons qui les soutiennent) de livraison de services : Prêts aux individus vs à des groupes solidaires vs larges banques villageoises.
- 3— différences dans les structures institutionnelles et le financement des services : ONG de service social vs coopératives de crédit communautaire vs banques commerciales et compagnies de finance.

Ces différences ne poseraient pas de problème dans la mesure où les objectifs dont elles émanent sont considérés également légitimes. Or ça n'est pas le cas; d'une part, les donateurs sont confus par l'apparente unité du mouvement et cherchent LA bonne façon de faire de la MF, de l'autre les deux factions se battent depuis le début des années 1990 pour faire valoir leur vision des choses, concevant celle du camp adverse comme une menace à la survie de la leur et à l'atteinte du but partagé : la réduction de la pauvreté.

Du côté *institutionnaliste*, la menace perçue a trait au relatif désintérêt des *welfaristes* pour les questions touchant à l'étendue des opérations, aux « meilleures pratiques » et à l'autosuffisance financière ainsi que leur dépendance continue envers les subventions. D'un point de vue *institutionnaliste*, tout cela constitue une entrave à la marche de l'industrie vers l'autosuffisance nécessaire à son accès au marché des capitaux et à un impact maximal sur la pauvreté. Citant des auteurs *institutionnalistes*, les auteurs dénoncent cette croyance implicite qui veut qu'une préoccupation véritable envers les pauvres nécessite l'adoption du critère de l'étendue des opérations proposée par l'approche commerciale. Ainsi disaient les auteurs d'un rapport du USAID (Christen et Al., 1995, p.8):

It is scale, not exclusive focus, that determines whether significant outreach to the poorest will occur. Programs that do not attempt to achieve large scale outreach are simply not making a dent in the global problem.

C'est armés de cette croyance que les *institutionnalistes* auraient « évangélisé » le domaine de la MF de telle façon que les concepts qui leur sont chers tels *sustainability*, *outreach*, *subsidy*, *subsidy dependance index* et *best practices* sont maintenant impossible à éviter dans la littérature. Cette évangélisation va jusqu'à la demande faite par certains *institutionnalistes* aux donateurs de punir ou rétribuer les IMF, sur le plan du soutien financier, en fonction de leur succès dans la marche qui

mène à l'autosuffisance financière. La version forte veut que le rôle des donneurs soit essentiellement d'assurer la commercialisation de la MF.

Les *welfaristes* se commettent à servir les très pauvres, généralement définis comme le 50 % le plus pauvre de ceux vivant sous le seuil de la pauvreté tel qu'établi par un pays donné. L'accent est mis sur la profondeur de la pauvreté atteinte plus que sur l'étendue des opérations, ce qui n'équivaut pas à un moins grand engagement envers de saines pratiques de gestion. En outre, l'autosuffisance bien que désirable n'est pas vue comme nécessaire. Du côté *welfariste*, la menace perçue, au risque de se répéter est que la commercialisation de la MF et la nécessité de satisfaire aux exigences des investisseurs qu'elle implique conduiront inévitablement à ce que les considérations de profits l'emportent sur la mission sociale (Woller Dunford et Woodworth, 1999). Non seulement il existe un risque de marginaliser les plus pauvres, mais on risquerait également d'abandonner les régions rurales au profit des zones urbaines. En plus de ces implications pratiques, la commercialisation menacerait les bases philosophiques du mouvement. Comme le rappellent les auteurs de *Where to Microfinance*, la MF ce n'est pas qu'une affaire de chiffre, il importe également de savoir qui l'on sert et comment on le fait à défaut de quoi le profit devient l'élément décisif et le mouvement s'éloigne de ce qu'il est, de sa raison d'être ainsi que de son véritable avantage comparatif. Les trois auteurs trouvent tout aussi inquiétant la demande faite aux donneurs de retirer leur soutien aux programmes qui « échouent », ce qui équivaut souvent à une tentative de suppression du point de vue *welfariste* en plus de potentiellement opérer une réallocation des ressources en fonction de critères de performance institutionnelle sans égard aux résultats au chapitre de l'impact des programmes. Finalement et pour une dernière fois, la tentative de définir et de codifier les « meilleures pratiques » dont il a déjà été question risque d'encourager la réplification d'un modèle unique d'IMF, ce qui aurait comme corollaire un ralentissement de l'innovation et de l'expérimentation dans le développement de

nouveaux produits pour les très pauvres et des systèmes de livraison qui leur sont le plus appropriés. Pour toutes ces raisons déjà mentionnées, les *welfaristes* se sont donné comme mission d'exposer le corpus théorique des *institutionnalistes*, de montrer ses implications et de réfuter logiquement ou à l'aide des faits, un certain nombre d'assertions et de prétentions qu'il implique. Incorporant une partie de la critique de Morduch (Morduch, 1998), Woller, Dunford et Woodworth (1999, p.40) exposent la vision des *institutionnalistes* comme suit¹⁴ :

- Les expériences des anciennes Institutions de Développement rural sont pertinentes dans l'analyse de l'industrie de la MF d'aujourd'hui.
- Les institutions subventionnées sont inefficaces en soi, incapable d'innover ou d'incorporer de nouvelles technologies et sont incapables d'atteindre une étendue significative.
- La pérennité institutionnelle nécessite l'autosuffisance financière.
- Les subventions institutionnelles sont fonction du coût d'opportunité du capital.
- L'autosuffisance financière est la mesure du succès d'une IMF.
- L'autosuffisance financière est atteignable pour plusieurs si ce n'est la plupart des IMF.
- Les IMF motivées par la rentabilité peuvent maintenir un engagement à servir les très pauvres tout en récoltant les hauts retours sur investissement demandés par leurs investisseurs « égoïstes ».
- L'autosuffisance financière est un objectif rationnel pour plusieurs sinon la plupart des IMF.
- L'autosuffisance financière est un moyen et non une fin.

Une majorité des pages du texte sont dès lors utilisées à réfuter ces assertions. Il est malheureusement impossible dans le cadre de ces courtes pages de rendre justice à la qualité de l'argumentation utilisée pour montrer les nombreuses failles logiques ou le décalage avec la réalité du terrain dont fait preuve la vision *institutionnaliste*. Nous

¹⁴ Traduction de l'auteur.

nous contenterons ici de souligner avec plus d'insistance les points de rupture entre les deux camps qui nous apparaissent d'une plus grande importance pour le futur du mouvement.

Concernant la ressemblance entre les programmes de développement ruraux qui échouèrent et l'industrie de la MF d'aujourd'hui, au contraire de Adams et Von Pischke (1992), les *welfaristes*, font valoir que les innovations techniques (telles que la caution solidaire) et les designs contemporains des programmes empêchent la majorité des écueils du passé. Non seulement l'industrie se porte-t-elle bien, mais les résultats, en termes d'impact, semblent être au rendez-vous.

En ce qui a trait à la profonde méfiance des *institutionnalistes* vis-à-vis des subventions, les auteurs rappellent que presque toutes les innovations importantes ayant eu lieu dans l'industrie de la MF ont été développées par des IMF fortement subventionnées au moment de l'innovation. C'est, par exemple, le cas du prêt de groupe développé par Grameen ou des banques villageoises développées par FINCA. Les subventions en provenance des donateurs peuvent constituer un investissement stimulant l'expérimentation et l'innovation qui repoussent ensuite les frontières du possible. Pour ce qui est de l'efficacité des IMF subventionnées et l'idée selon laquelle l'absence du profit mine les incitations à être efficace, on rétorque que la clef est de maintenir de rigides contraintes budgétaires et de disposer d'un engagement ferme du management envers l'efficacité de l'organisation (Morduch, 2000). L'existence de la Grameen Bank, de BRAC ou de FINCA devrait, en outre, constituer une preuve de la possibilité d'atteindre une étendue significative en tant qu'institution à but non lucratif. Le fait d'être subventionné n'empêche pas d'atteindre une taille significative ou de résister à l'épreuve du temps. CARE, la Croix-Rouge ou United Ways en sont de bons exemples. Il existe, en fait, des milliers d'institutions à but non lucratif qui fonctionnent bien et croissent malgré une dépendance envers les

donneurs. Le contraire est également vrai : des milliers de firmes privées, incluant des banques, sont mal gérées et inefficaces et doivent fermer leurs portes. Il n'existe donc pas de forme intrinsèquement supérieure et prétendre que les organisations à but lucratif sont supérieures au chapitre de l'innovation, de l'étendue des opérations et de la viabilité relève plus d'un jugement que d'une évaluation objective.

Dans le même ordre d'idées, on dénonce la confusion sémantique qu'entretiennent les *institutionnalistes* à propos de la pérennité ou de la viabilité des IMF de façon à les faire équivaloir à l'autosuffisance financière. Alors qu'en temps normaux, la pérennité ou la viabilité implique l'idée de permanence institutionnelle, chez les *institutionnalistes*, elle découle de l'autosuffisance financière. Pour les *welfariste* (Woller, Dunford et Woodworth, 1999, p. 45), la viabilité serait plutôt la conséquence de la « capacité d'un programme à produire un résultat suffisamment valorisé par ses bénéficiaires et ses commanditaires de telle façon qu'il reçoive assez de ressources et d'intrants pour continuer leur production ¹⁵ ». Pourquoi la communauté des donateurs engagés dans le soulagement des souffrances des populations pauvres abandonnerait-elle la MF si la MF subventionnée s'avère être un meilleur investissement en termes d'impact qu'une autre forme d'investissement social? À titre d'exemple, *Freedom from Hunger*, une ONG sans but lucratif subventionnée et spécialisée dans le développement international, opère sur plusieurs continents, et ce, depuis 1946. Peu de firmes privées peuvent se targuer d'une telle longévité.

Par ailleurs, les *institutionnalistes* utilisent le mot subvention de façon fort péjorative, désignant toute ressource reçue en bas du prix de marché comme étant d'une certaine façon teintée. Les *welfaristes* font valoir qu'une définition incluant le rendement social (en termes de diminution de la pauvreté, amélioration de la nutrition, etc.) attendu en fonction de l'investissement social élimine l'idée de subvention dans les

¹⁵ Traduction de l'auteur.

cas où les investisseurs sociaux considèrent en avoir eu « pour leur argent ». Clairement, la façon de définir et de concevoir un concept clef a une influence importante sur la façon d’entrevoir son phénomène d’appartenance.

La discussion autour de l’autosuffisance financière comme mesure du succès d’une IMF est probablement la plus importante. L’assertion générale implique deux hypothèses corollaires, à savoir que l’autosuffisance financière est atteignable pour plusieurs ou la plupart des IMF et que ces dernières peuvent maintenir leur engagement à servir les très pauvres tout en dégagant les retours sur investissement nécessaire pour satisfaire leurs investisseurs¹⁶. Bien que ces deux présupposés soient centraux à la position des *institutionnalistes*, les preuves avancées sont peu convaincantes selon les auteurs *welfaristes* qui dénoncent les biais de sélection des quelques exemples cités par la littérature *institutionnaliste* ainsi que les raisonnements douteux auxquels ils recourent pour tenter de prouver leurs dires. Les *welfaristes* disent être en droit d’exiger de solides preuves qui sont pour l’heure inexistantes. L’autosuffisance financière est-elle généralement atteignable? Morduch (1999), un des chercheurs les plus respectés dans le domaine de la MF rappelle, citant des statistiques du *MicroBanking bulletin* de 1998, que seulement 34 des 72 IMF publiquement commises à atteindre l’autosuffisance y étaient parvenues en 1999. Selon ce même auteur, environ 1 % des IMF de type ONG étaient à ce moment financièrement autosuffisantes et au plus 5 % y parviendraient jamais, que ce soit par nécessité ou par choix. Même en supposant que cette autosuffisance soit atteignable, existe-t-il un arbitrage entre cette dernière et la livraison de services aux très pauvres? Clairement les deux factions sont en désaccord sur les réponses à donner à ces deux questions.

¹⁶ C’est aussi toute la question de l’élasticité de la demande de prêts ou celle de savoir si les pauvres peuvent ou sont prêts à payer les taux d’intérêts réels que doivent charger les IMF pour demeurer rentables. Pour une discussion de cet enjeu voir Morduch, 2000, p. 621.

Comment s'assurer qu'une entreprise à but lucratif restera fidèle à sa mission de servir les très pauvres? Pour les *institutionnalistes* tels que Maria Otero (1994), ce sont les membres du conseil d'administration de l'institution ainsi que les actionnaires et les valeurs qu'ils amènent avec eux qui s'en occuperont. Pour les défenseurs de l'approche commerciale, il n'existe donc pas d'arbitrage entre ces deux objectifs. Les auteurs *welfaristes* croient, de leur côté que, dans la mesure où la survie de l'institution dépend de sa capacité à dégager des profits afin d'attirer le capital privé, la mission sociale risque d'être reléguée au second plan. Déjà au moment de l'écriture du texte, les indications veulent que les IMF commerciales rejoignent très peu de très pauvres et que les banques commerciales qui se sont lancées dans la MF font encore pire au chapitre de la profondeur de la pauvreté atteinte. Citant diverses études (Gonzalez-Vega et al., 1997; Seibel et Parhusip, 1998) spécifiant la taille moyenne des prêts accordés par deux IMF commerciales souvent montrées en exemple, BRI et BancoSol, ils rappellent que leur moyenne de plus de 500 \$ par prêt excède de façon importante celle de 100 US\$ des IMF qui se concentrent fortement sur l'allègement de la pauvreté. Une autre étude traitant de 5 IMF boliviennes (Navajas et Al., 2000) a trouvé que 97 % des emprunteurs de BancoSol se situaient un peu en dessous ou juste au-dessus de la ligne de la pauvreté ou, autrement dit, parmi les pas-si-pauvres-que-ça. Les banques commerciales impliquées dans le MF obtiennent d'encore pires résultats au chapitre de la profondeur de la pauvreté atteinte tel que mesurée par la taille moyenne des prêts accordés¹⁷. Bayadas, Douglas et Valenzuela (1997) arrivent à une moyenne de prêts de 1400 \$ pour 17 banques bien qu'elles octroient également des prêts de plusieurs milliers de dollars à des clients qui n'appartiennent donc certainement pas aux couches les plus pauvres. Les auteurs *institutionnalistes* de ces études s'en remettent alors à l'argument déjà abordé du

¹⁷ Bien que contestée, cette mesure veut que les petits prêts soient acceptés par les plus pauvres. Les mieux nantis seraient moins intéressés à compléter plusieurs cycles de prêts avant d'obtenir de gros prêts. Pour une discussion de ces enjeux voir Schreiner, 2001.

nombre total des clients très pauvres qui serait élevé en dépit d'une proportionnalité décevante. Les auteurs *welfaristes* rétorquent qu'avec les pourcentages mentionnés précédemment, les 5 IMF boliviennes étudiées n'ont rejoint que 2600 clients très pauvres alors qu'à elle seule Bancosol sert plus de 60 000 clients. Morduch par un raisonnement similaire (1999, p.1592-1593), incluant en plus l'impact différencié d'un prêt consenti à un client très pauvre¹⁸, arrive à montrer comment le poids social et la profondeur de la pauvreté atteinte peuvent surpasser les considérations liées à l'étendue des opérations. Pour les *welfaristes*, il n'existe simplement pas de preuves ou d'argumentation assez solide pour les convaincre que l'industrie complète devrait se convertir aux préceptes des *institutionnalistes* ce qui conduirait à un abandon des populations les plus pauvres en fonction desquelles le mouvement est né.

Concernant l'assertion des *institutionnalistes* selon laquelle l'autosuffisance est un objectif rationnel pour la plupart des IMF, on fait valoir que les objectifs prioritaires d'une IMF peuvent être atteints sans cette autosuffisance ou que cette dernière peut même être en opposition avec les buts poursuivis par une IMF. C'est par exemple le cas d'une IMF qui ciblerait un segment particulier de clients pauvres ou des populations pauvres éloignées et difficiles d'accès. Dans ces cas, l'important ne serait pas de savoir si les IMF sont subventionnées, mais plutôt de savoir comment les subventions sont utilisées. L'IMF étudiée produit-elle une amélioration du bien-être des populations servies? Il s'agit dès lors de juger du bien fondé de subventionner une IMF en fonction du coût et des bénéfices que cela implique et des études (Khandker, 1998; Morduch et Haley, 2002) suggèrent que la MF subventionnée se compare avantageusement aux autres programmes de soulagement de la pauvreté. Morduch (1999, p.1592) défend également cette idée qu'il n'y a aucune raison d'abandonner la MF subventionnée dans la mesure où elle produit plus de résultats qu'un autre type

¹⁸ Citant les travaux de Foster, Greer et Thorbecke (1984), il évoque des estimations qui veulent que l'augmentation du revenu de un dollar chez les plus pauvres aurait cinq fois plus d'impact que chez un client moins pauvre.

d'investissement social. Voilà qui est en rupture avec la vision *institutionnaliste* qui veut que la rentabilité soit une preuve suffisante de l'impact social positif des services rendus. Et si, comme le croient les *welfaristes*, un nombre important d'IMF continueront à dépendre de subventions dans le futur, les études d'impacts deviendront un incontournable de la MF, et il sera alors possible de connaître avec plus d'exactitude la réalité du terrain et de perfectionner la prestation de service.

Pour toutes ces raisons, le trio *welfariste* dénonce le fait que l'autosuffisance financière soit subtilement devenue, avec le temps, synonyme de succès dans le domaine de la MF, ce qui influencerait les IMF dans leur façon de diriger leurs opérations. Pire, l'autosuffisance, malgré ce qu'en disent ses défenseurs, serait en train de devenir une fin plutôt qu'un moyen vers la fin qu'était l'amélioration du bien-être des populations pauvres. Les études d'impacts étant coûteuses et difficiles à réaliser, les *institutionnalistes*, en s'appuyant sur la théorie microéconomique, arrivent à déduire l'impact social des programmes de leur autosuffisance financière de la façon suivante :

Des consommateurs rationnels ne paieront pas pour un bien ou un service à moins d'espérer en retirer un gain économique net. Si des consommateurs rationnels paient le plein coût économique des services de MF, alors par définition le bénéfice économique privé des services de MF (celui des clients) excède le coût économique privé (le coût d'opportunité du capital). De plus, si une IMF dégage un profit, ceci implique que la somme des bénéfices privés excède la somme des coûts privés. En absence d'externalités négative significative, cela signifie que les bénéfices sociaux totaux excèdent le coût social total. Pour résumer la position institutionnaliste : "Profits are necessary for sustainability, and sustainability is sufficient for worthwhileness" (Schreiner, 1997a, p. 5).¹⁹

¹⁹ Woller, Dunford et Woodworth, 1999, p. 58 (traduction de l'auteur). N'ayant trouvé de traduction satisfaisante pour la citation du texte de Schreiner par les auteurs, nous avons préféré la conserver dans sa version originale.

Woller, Dunford et Woodworth dénoncent cette logique qui veut que l'autosuffisance financière équivaille à l'amélioration du bien-être des populations. C'est par cette logique que les *institutionnalistes*, tel que le démontrent les *welfaristes* à l'aide de nombreuses citations, en viennent à faire de l'autosuffisance la fin de la MF. Pour les *institutionnalistes*, autosuffisance et impact social positif sont une et même chose. Si l'amélioration du bien-être des populations pauvres est le but de la MF comme le prétendent les défenseurs de l'approche commerciale, l'autosuffisance financière d'une IMF devrait être impertinente dans son évaluation dans la mesure où elle produit les effets escomptés. La seule façon de défendre le contraire est de se rabattre sur le genre de discussion concernant la viabilité ou l'étendue des opérations des IMF commerciales et autres arguments que nous avons déjà abordés.

Ils font également valoir que la question de savoir de qui on améliore le bien-être est centrale au travail d'une bonne partie des IMF. En d'autres termes, pour un bon nombre d'entre elles, le bien-être des plus pauvres est le but poursuivi et si, comme le prétendent les *welfariste*, les IMF subventionnées détiennent un avantage comparatif dans l'atteinte d'une clientèle très pauvre, le fait de leur retirer tout soutien financier n'est pas sans graves conséquences.

Voilà donc l'essentiel de la réplique *welfariste* à l'attaque *institutionnaliste*. Dénonçant la polarisation du débat, ils proposent la cohabitation pacifique entre différents types d'IMF poursuivant des objectifs complémentaires. La clef serait simplement de reconnaître la diversité des objectifs poursuivis et que chacun (donneurs, IMF, praticiens, etc.) soit très clair sur ses objectifs prioritaires. Nous l'avons vu l'approche commerciale et l'approche *welfariste* sont deux approches fort différentes. La première s'attaque à un échec des marchés en servant les besoins d'emprunts des « marginalement » pauvres ou des pas-si-pauvres-que-ça alors que la deuxième s'adresse aux très pauvres, tentant de soulager le fardeau quotidien de leur

condition et de briser certaines barrières qui les emprisonnent dans leur situation. Clairement, les deux types d'institutions n'accordent pas le même poids à des enjeux de la MF tels que l'autosuffisance financière, les objectifs de performance institutionnelle, les impacts sociaux ou la profondeur de pauvreté atteinte. Pour cette raison, il importe que chacun soit très honnête sur les buts poursuivis afin que l'argent investi soit utilisé de façon qui soit en accord avec les valeurs et objectifs des différents acteurs concernés. Dans tous les cas, il y a de la place pour tout le monde.

1.3 Indications empiriques et cohabitation forcée

Le débat entre les *institutionnalistes* et les *welfariste* en était là vers la fin des années 1990. L'importance croissante du MC à l'intérieur des stratégies de développement de plusieurs acteurs internationaux, alimentée en partie par les différentes Campagnes du Sommet du Microcrédit, ainsi que par la férocité du débat ont par la suite contribué à l'éclosion du nombre de recherches s'attardant aux enjeux que nous avons explorés. Ces études allaient permettre de répondre à certaines interrogations et de fixer certains éléments du débat. L'imposante (dans tous les sens du terme) revue de la littérature entourant les études d'impacts faite par Morduch et Haley (2002) pour le compte de l'ACDI, permet par exemple de préciser certains enjeux liés au débat entre les deux factions. L'étude de près de 170 pages est de loin l'effort le plus sérieux, complet et exhaustif sur les effets de la MF et ses conclusions difficilement contestables. Les auteurs en arrivent à un nombre de constats fort intéressants qui peuvent éclairer le débat que nous avons exploré. Voici donc certaines des conclusions auxquelles Morduch et Haley arrivent dans *Analysis of the Effects of Microfinance on Poverty Reduction*²⁰ :

- Les institutions de Microfinance (IMF) font preuve d'une diversité considérable dans leur capacité à atteindre les populations pauvres.
- L'excellence dans la performance financière n'implique pas l'excellence dans la couverture des foyers pauvres.
- En même temps, atteindre les pauvres n'est pas en opposition avec le maintien d'une excellence en termes de performance financière et de pratiques commerciales professionnelles.
- Les programmes dont la réduction de la pauvreté est un objectif explicite et qui en font une partie de leur culture organisationnelle sont, de loin, plus efficaces dans l'atteinte des foyers pauvres que ceux qui valorisent l'aspect financier avant tout.

²⁰ Ces conclusions ici citées en intégralité sont toutes issues du résumé disponible en début de texte (p. 1 à 5). Elles sont appuyées dans le corps du texte par une impressionnante revue des études récentes et sérieuses sur la MF. Traduction de l'auteur.

• (...) Beaucoup d'IMF ont eu tendance à focaliser en premier lieu sur leur propre survie financière et ont généralement été réticentes à investir de façon substantielle dans les évaluations. En ce moment, la majorité des IMF ne détermine ni la composition de leur clientèle à l'entrée pas plus qu'elles n'évaluent l'efficacité de leur programme en termes de réduction de la pauvreté. Le développement et l'utilisation de nouveaux outils pour les analyses de marché et les études d'impact suggèrent que le fait de ne pas effectuer de surveillance ou d'évaluations peut couper les coûts à court terme, mais cela se fait au détriment de la réalisation à long terme d'objectifs sociaux et économiques.

Concernant l'atteinte des plus pauvres tels que nous les avons définis en amont :

• (...) la MF peut être efficace pour un large groupe de clients, incluant ceux vivant de la moitié du bas (*bottom half*) de ceux qui vivent sous le seuil de la pauvreté d'un pays...

• De façon plus précise, plusieurs études montrent que :

— Il n'existe pas de preuves de l'existence d'une relation inverse entre le niveau de pauvreté d'un client et ses habilités entrepreneuriales.

— La performance financière des IMF ciblant les clients les plus pauvres peut être comparable à celle des IMF qui ne rejoignent pas les plus pauvres. (Khandker, 1998; Gibbons et Meehan 2000; Churchill, 2000)

• Il existe peu de preuves indiquant que les clients qui ont déjà des microentreprises ou un emploi (souvent définis comme « économiquement actifs ») sont les seuls à pouvoir bénéficier de la MF (Robinson, 2001; Hulme et Mosley, 1997; Zaman, 2000), et le peu d'indications qui existent est sujet à débat concernant la méthodologie utilisée.

Concernant le ciblage :

• Même un programme bien conçu a peu de chances d'avoir un impact positif sur les plus pauvres à moins de chercher expressément à les atteindre à travers la conception de produits qui leur sont appropriés et un ciblage actif. L'expérience montre qu'à moins qu'il y ait des outils de ciblage, les plus pauvres seront manqués ou auront tendance à s'auto exclure parce qu'ils ne croient pas que les programmes sont pour eux, parce qu'ils n'ont pas les vêtements « corrects », etc. (Navajas et al 2000; Simanovitz, ffh).

- Dérive de mission : Il existe une forte tendance au déplacement vers le haut du groupe de la clientèle et à accorder peu d'attention aux besoins des plus pauvres avec le résultat final que leur proportion diminue avec le temps (Navajas et al 2000). Seules les IMF qui conçoivent leurs programmes autour des besoins des plus pauvres ont des probabilités de les conserver comme clients.

Concernant l'autosuffisance financière :

- Il n'est pas nécessaire qu'il y ait un arbitrage entre l'atteinte des plus pauvres et l'atteinte de l'autosuffisance financière. Bien qu'il n'y ait aucun modèle économétrique rigoureux pour en attester, beaucoup d'indications sont à l'effet que les IMF qui ciblent les plus pauvres peuvent se porter aussi bien financièrement que ceux qui ne le font pas. (Gibbons et Meehan, 2000; Churchill, 2000)
- Il existe également beaucoup de preuves anecdotiques à l'effet que les IMF qui ciblent les clients les plus pauvres obtiennent des taux de remboursements substantiellement plus élevés que ceux qui visent des clients plus riches (Pro Mujer vs BancoSol; Grameen/BRAC vs le système bancaire traditionnel au Bangladesh)
- Il devrait être noté que placer l'accent sur l'autosuffisance financière au-dessus de toute autre considération, a l'effet pratique d'exclure les plus pauvres en raison de la perception répandue que les plus pauvres sont un plus grand risque de crédit ainsi qu'à cause de la réalité du coût unitaire supérieur des petits prêts par rapport aux prêts plus importants.

La force de l'argumentation des *welfaristes*, la production de plusieurs études du genre ainsi que la réalisation de certaines des plus grandes craintes des *welfaristes*²¹ ont sonné le glas de l'époque où les *institutionnalistes* pouvaient prétendre connaître la bonne façon de faire de la MF. Ces développements ont obligé les défenseurs de l'approche commerciale à tempérer leurs prétentions hégémoniques pour la simple et

²¹ À titre d'exemple, la vente au plus offrant d'une partie des actifs de COMPARTAMOS une IMF de type ONG sans but lucratif plus tard transformée en banque régulière. La vente de 30% de ses titres en avril 2007 a rapporté à ses investisseurs 450 millions de dollars, à savoir 12 fois leur valeur comptable. Cela implique une valeur marchande de la compagnie à 1,5 milliard de dollars et un taux de rendement interne sur l'investissement original (6 millions de dollars) de 100% par années pendant 8 ans. Pour 23 pages de pirouettes intellectuelles visant à nous expliquer en quoi cet énorme profit encaissé par les actionnaires n'est pas en opposition avec la mission sociale de l'entreprise ou ses objectifs de développement, consulter l'article de Rosenberg du CGAP (Rosenberg, 2007).

bonne raison que leurs adversaires ont réussi à faire la preuve que ces deux façons de faire de la MF avaient à leurs origines des conceptions fort différentes de ce qu'est un pauvre ainsi que des conceptions divergentes du développement. Ces conceptions s'adressent conséquemment à des clientèles différentes et produisent sans grande surprise des effets contrastés. Les Institutions telles que le CGAP ou la Banque Mondiale n'ont, dès lors, eu d'autre choix que de réagir à ces critiques et à la démonstration de leur validité. Elles ne militent donc plus en faveur de l'approche commerciale avec la même ferveur et ont su développer des outils de mesure rendant possibles les études d'impacts maintenant incontournables. De façon plus importante, ces institutions ont incorporé à leur discours l'idée de la nécessité d'améliorer la vie des clients des IMF de façon vérifiable. À titre d'exemple, une récente *focus note* du CGAP (Hashemi, Foose et Badawi, 2007) s'intitulant *Beyond Good Intentions : Measuring the Social Performance of Microfinance Institutions*, malgré son éternelle insistance sur les bienfaits de l'autosuffisance financière, incorpore plusieurs éléments de la critique *welfariste*. Spécifiquement, la note reconnaît l'importance pour une bonne partie des praticiens et de leurs donneurs d'atteindre les plus pauvres et d'améliorer leurs conditions de vie. Elle reconnaît également que cette préoccupation légitime n'est pas nécessairement en contradiction avec l'idée de performance financière et que la mesure ou les évaluations d'impacts sont inévitables. De façon presque surprenante, les auteurs reconnaissent que l'autosuffisance financière n'est pas un gage d'efficacité pour ce qui est des bénéfices aux clients et que la mesure des performances sociales des IMF est une question d'honnêteté (« truth in advertising ») dans la mesure où les sommes commises au fonctionnement des IMF le sont dans l'espoir d'améliorer le sort des pauvres. Car, comme l'auteur le rappelle : « Pour la plupart des gens travaillant dans le secteur, la provision de services financiers n'est pas une fin en-soi »²² Voilà qui est rafraîchissant.

²² Hashemi, Foose et Badawi, p. 2.

Voilà donc le panorama actuel. Malgré une insistance sur l'autosuffisance financière, une partie de la critique *welfariste* a été absorbée par les institutions dominantes qui reconnaissent aujourd'hui la diversité des programmes et des buts poursuivis et ont ouvert le champ à la cohabitation entre le projet *institutionnaliste* et le projet *welfariste*. Cela ne veut pas dire que le débat soit terminé. Simplement, il n'est plus possible de soutenir le genre d'affirmations autoritaires autrefois défendues. En outre, ce débat, nous l'espérons, ne se terminera jamais. Clairement, les auteurs du rapport 2006 sur l'état de la campagne du Sommet du Microcrédit (Daley-Harris, 2006) ont compris le danger de l'abandonner lorsque, envisageant le futur, ils se demandent :

Recenseront-ils [les futurs rapports] les dizaines de millions de nouveaux clients ayant pu accéder à la microfinance, et les centaines de millions de membres de leurs familles qui ont pu en bénéficier, tout en admettant que presque un milliard de personnes vivent toujours avec moins d'un dollar américain (1 \$ US) par jour?

ou « La santé financière des investisseurs en microfinance et des IMF demeurera-t-elle robuste alors que les vies de nombreux clients très pauvres resteront inchangées? »²³ Voilà qui serait un nouvel échec du développement, échec d'autant plus difficile à avaler que le MC a été conçu et développé, envers et contre tous, avec comme préoccupation première le bien-être des populations les plus pauvres.

²³ Daley-Harris, 2006, p.4-5.

CHAPITRE II

LA MICROFINANCE ARGENTINE ET L'EXPÉRIENCE *WELFARISTE*

La première partie de ce deuxième chapitre explique la naissance du secteur de la MF argentine, le contexte qui a précédé sa récente croissance et caractérise son état actuel. Cette présentation servira de toile de fond à notre travail d'analyse comparative des quatre institutions de microcrédit argentine représentant les deux approches étudiées. La deuxième partie du chapitre est ainsi consacrée aux institutions *welfaristes* choisies. Il s'agira de comparer la réalité de leurs activités ainsi que celle du secteur de la MF en Argentine aux idées défendues par les deux camps au sujet des enjeux clefs débattus.

2.1 LE SECTEUR DE LA MF ARGENTINE

Le secteur de la MF argentine est relativement récent, ses premiers programmes apparaissant dans les années 1990 (à l'exception du programme de la Fondation JUNTOS crée en 1987 et aujourd'hui disparu) et la grande majorité vers la fin de la décennie. Comme partout ailleurs, les débuts de la microfinance en Argentine sont essentiellement l'affaire d'ONG à but non lucratif qui désiraient répondre aux besoins des secteurs vulnérables de la société. Ces dernières, après avoir démontré la pertinence et la faisabilité des programmes de MC en Argentine ont vu un ensemble d'autres intervenants (programmes publics, IMF spécialisée à but lucratif, initiatives du milieu universitaire, banques commerciales publiques et privées, etc.) se greffer au secteur à mesure qu'augmentait la visibilité du MC sur la scène internationale tout comme sa nécessité en Argentine. La crise économique, financière et sociale sans

précédent de 1998-2002, conséquence des politiques néolibérales menées au cours de la décennie précédente par l'Administration Menem, allait accélérer de diverses façons le développement du secteur de la MF.

Cette crise est en fait l'aboutissement d'un long processus de désarticulation du marché du travail amorcé au milieu des années 1970, moment jusqu'auquel l'Argentine avait connu une situation proche du plein emploi. En Argentine comme ailleurs, les politiques d'ouverture rapide de l'économie nationale jumelée à de profondes réformes structurelles ont causé une détérioration de l'emploi, des conditions de vie de la population, mais aussi celle de l'appareil productif national (PNUD, 2005). À partir du milieu des années 1990 cependant, et en dépit d'une croissance économique soutenue, la tendance s'approfondit et divers indicateurs sociaux économiques attestent d'un déclin marqué des conditions de vie d'une bonne partie des Argentins. Cela s'explique partiellement par un accroissement rapide de l'inégalité dans la distribution du revenu lors de cette période²⁴ ce qui est conforme avec les résultats attendus lorsque sont menées des réformes néolibérales de façon rapide sans égard au contexte particulier des pays en développement (Stiglitz, 2003). La fin de la décennie allait voir une dégradation sans précédent de la situation. Les taux de chômage, de pauvreté et d'indigence passeraient respectivement de 13,3 %, 25,9 % et 6,9 % en octobre 1998 à 22 %, 54,3 % et 24,7 % en 2002²⁵.

Cette croissance spectaculaire du chômage jumelée à la désindustrialisation générera une hausse marquée de l'activité économique informelle sur le plan social, mais aussi sur le plan économique, sa contribution au PIB augmentant de façon significative

²⁴ Une analyse basée sur l'évolution du coefficient de Gini fait dire à Kruijt et Sojo (Krujit et Sojo, 2005, p.32) que l'Argentine est passé d'un pays au niveau moyen d'inégalité en 1990 à un niveau très élevé en 2002.

²⁵ Source: Instituto de Nacional de Estadística y Censos (INDEC) de Argentina
<http://www.indec.mecon.ar/>.

(BID/MIF, 2005). Bon nombre d'Argentins n'ont simplement plus le choix, sans revenu et sans perspective d'emploi, le démarrage d'une activité entrepreneuriale propre est la seule solution. À une certaine pauvreté « structurelle » s'ajoutent maintenant les « nouveaux pauvres », des gens appartenant auparavant à la classe moyenne se retrouvant sans emploi ou avec des emplois peu rémunérés, instables et offrant peu de bénéfices sociaux, dont un nombre croissant cherche à tirer leur gagne-pain de l'exploitation d'une microentreprise (Kleiman et Lomoro, 2005). Cette réalité est très bien traduite dans un rapport du *Global Entrepreneurship Monitor* (Reynolds et al., 2002) qui révèle qu'en 2002, 14,2 % des Argentins questionnés étaient activement impliqués (à titre de travailleur ou gestionnaire) dans une entreprise vieille de 42 mois ou moins. Ce taux est le cinquième plus élevé des 37 pays comparés lors de l'étude et représente plus de trois millions de personnes sur une population adulte d'environ 22 millions d'Argentins. De façon encore plus intéressante, l'étude vérifiait si la participation au démarrage d'une entreprise avait comme motivation principale la perception d'une opportunité de marché où la nécessité, c'est-à-dire l'absence d'autres options de travail satisfaisantes. Chez les Argentins, plus de 50 % ont fait le choix par nécessité. C'est le plus haut pourcentage après les répondants brésiliens. La crise économique de 1998-2002 donc, en approfondissant le problème de l'emploi et de la pauvreté, a jeté plusieurs millions d'Argentins dans l'informalité ou les a poussés à trouver une solution qui prendra souvent la forme d'une activité autogénérée comme moyen de faire face à la baisse draconienne de leurs revenus.

La crise n'a pas que malmené la population, elle a également mis à mal le système bancaire dont la qualité du portefeuille de prêts s'est gravement dégradée, 55 % des prêts consentis par le système bancaire public et 42 % de ceux consentis par les institutions privées se retrouvant délinquants. Une panique bancaire liée à la rumeur plus tard confirmée de dévaluation du peso a de plus obligé le ministre de l'Économie à mettre en place des mesures très restrictives sur les retraits d'argent des comptes

bancaires connues sous le nom de « corralito ». Ces deux développements allaient sévèrement restreindre la quantité de monnaie en circulation et causer une contraction dans les activités de prêts du système bancaire de plus de 50 % pour la période 2002-2003 (BID/MIF, 2005).

Tous ces bouleversements allaient accélérer le développement du secteur de la MF jusqu'alors embryonnaire. Premièrement, le bassin de population pouvant bénéficier des services de MF était maintenant important et la perception en Argentine que ces services avaient surtout une raison d'être dans les pays « véritablement » pauvres s'estompait devant la nécessité absolue de trouver des solutions immédiates à la situation d'une majorité d'Argentins. Deuxièmement, le retrait du secteur bancaire alors en mode survie, laissait la place libre à de nouveaux intermédiaires financiers en mesure d'offrir des services financiers jusqu'alors niés aux populations pauvres et que l'ancienne classe moyenne ne pouvait dorénavant plus obtenir²⁶. La crise a également permis à l'Argentine de recevoir l'attention des organismes de coopération internationale et de lutte à la pauvreté. Le pays était jusqu'alors assez loin des priorités de ces organismes d'aide dû à son PIB per capita relativement élevé jusqu'en 2001. Une partie de l'aide consentie a ensuite été canalisée vers des programmes de MF. Surtout, la situation du pays exigeait de nouvelles solutions. Cette recherche de solutions s'est par ailleurs faite dans un contexte particulier, celui de l'explosion de la MF sur la scène internationale; au moment où s'amorçait la Campagne du Sommet du Microcrédit, où se publiait le récit autobiographique de Muhammad Yunus, un des grands pionniers de la MF et récipiendaire du prix Nobel de la paix de 2006 et où le microcrédit s'établissait comme un outil de développement efficace et prometteur.

²⁶ L'ONG PlanetFinance estime que moins de 30% de la population argentine a accès à des services financiers formels.

La conjugaison de ces facteurs a présidé à l'arrivée de plusieurs IMF argentines vers la fin des années 1990 et jusqu'au milieu des années 2000. 11 des 13 IMF argentines représentant l'essentiel d'un secteur²⁷ composé d'une centaine d'IMF sont ainsi nées entre 1999 et 2006, plus de la moitié, 7 des 13, entre 1999 et 2002. Une diversité d'acteurs a en outre su profiter de la conjoncture pour établir leur programme de microcrédit pendant cette période. Aux ONG argentines à but non lucratif se sont par exemple ajoutés des acteurs étrangers. Une IMF commerciale bolivienne, FIE S.A. Fondo Financiero Privado tablant sur son expérience en sol bolivien, endroit qui possède l'un des marchés de la MF les plus développés au monde, a ainsi démarré une filiale en Argentine en 2001. FIE granpoder (FIE) est aujourd'hui devenue une des IMF de taille du secteur. Plusieurs initiatives de la société civile ont également donné lieu à la création d'activités de MF. Un exemple digne de mention est celui issu des efforts d'un groupe académique de la faculté des sciences économiques de l'Université de Buenos Aires qui ont créé en 2000 l'association civile *Avanzar por el Desarrollo Humano* qui offre des microcrédits et de l'Assistance technique aux habitants des « villas de emergencia », sorte de bidonvilles argentins et aux habitants d'autres zones carencées de la capitale. Le secteur public, qui avait créé en 1997 Fondo de Capital Social S.A. (FONCAP), une société mixte contrôlée à 51 % par des actionnaires privés et à 49 % par l'État afin de soutenir techniquement et financièrement les IMF et le secteur de la MF argentine a également accru sa participation dans les années subséquentes. Les différents paliers de gouvernements ont ainsi démarré eux-mêmes plusieurs programmes de microcrédit au niveau national, provincial et municipal. Ces programmes incluent le *Plan Manos a la Obra* du ministère du Développement social, le *Fondo Nacional para la creacion y consolidacion de Microemprendimientos (FOMICRO)* de Banco de la Nacion (banque publique), *Fuerza Solidaria* de la province de Buenos Aires et le programme

²⁷ Ces 13 IMF représentent 74,5% de la clientèle totale du secteur et 83,4% du portefeuille total en 2006. Calcul de l'auteur basé sur des estimations de la Fondation Andares (Fundacion Andares). Voir Curat, Lupano et Munaretto, 2006a.

du *Centro de Apoyo a la Microempresa* (CAM) du gouvernement de la Municipalité de Buenos Aires, etc. Bien que l'ampleur de ces programmes permette d'atteindre un grand nombre de bénéficiaires et qu'ils disposent d'une bonne couverture géographique, ils semblent, dans le cas de REDES (un sous-programme du *Plan Manos a la Obra*) et de FOMICRO, à tout le moins, qu'ils souffrent de plusieurs difficultés dues à des lacunes dans leur design et leur mise en application. Ceci a comme conséquences une faible propension de la population à rembourser causant des indices élevés de retards de paiement et d'irrécupérables et un éloignement des populations les plus vulnérables (PNUD, 2005 p.56). Un de ces deux programmes avait un taux de récupération de 75 %, l'autre n'effectuait aucun contrôle et ne disposait d'aucunes statistiques au sujet de la récupération de ses prêts. Ce genre de constat mène divers observateurs (PNUD, 2005; Gineste, 2005; Padilla, 2006) à fortement mettre en doute l'efficacité et/ou les motivations derrière ces programmes. En plus des problèmes méthodologiques et d'exécution, des auteurs tels que Gineste (Gineste, 2005) expliquent les ratées des programmes publics argentins par leur insertion dans une tradition de politiques sociales gouvernementales dont la motivation principale ne serait pas toujours l'efficacité. Pour elle, la question qui doit être posée vise à savoir

(...)si le MC est un instrument utilisé par le gouvernement dans l'objectif de palier à la situation socio-économique de plusieurs secteurs marginalisés de la population ou devient-il un instrument de manipulation politique qui alimente une culture d'assistencialisme et de clientélisme?²⁸

Les programmes publics de MC, comme les autres programmes publics dont l'objectif est de résoudre la situation de vulnérabilité des secteurs marginaux seraient ainsi soupçonnés d'être utilisés à des fins politiques, d'entretenir une certaine

²⁸ Gineste, 2005. traduction de l'auteur.

dépendance et de décourager la culture du travail (Gineste, 2005). Ces accusations ou constatations n'ont en Argentine rien de nouveau ou de révolutionnaire.

Les développements les plus marquants des dernières années ont trait à l'arrivée et la concurrence de banques commerciales argentines sur le terrain de la MF (phénomène appelé « downscaling ») à travers l'établissement de partenariats stratégiques avec des ONG internationalement reconnues dans le domaine. Banco Columbia, une banque de taille moyenne a ainsi débuté un programme de microcrédit, *Columbia Microcredito*, fin 2006, avec l'aide de *Accion International*. Banco Supervielle, une des principales institutions financières argentines a, quant à elle, démarré *Cordial Microfinanzas* en 2007, avec l'appui de *PlanetFinance*, une ONG présidée par Jacques Attali. Ces institutions, étant des institutions financières formelles, sont habilitées à capter les dépôts du public qu'elles peuvent utiliser comme fonds prêtables. Leur partenariat avec *Accion international* et *PlanetFinance* implique en outre un appui technique et financier considérable qui leur a permis une croissance rapide pour ce qui est du nombre de clients et du volume de portefeuille, ainsi qu'une importance grandissante au sein du secteur. L'arrivée de ces joueurs s'inscrit à l'intérieur d'un mouvement de commercialisation de la MF argentine (amorcée il y a longtemps dans le reste de l'Amérique latine) dans les dernières années, les nouveaux joueurs étant des institutions à but lucratif et leur poids relatif en constante croissance.

Malgré une diversification des intervenants et une accélération marquée du développement du secteur dans les dernières années, la MF argentine demeure très peu avancée lorsqu'on la compare avec celle des autres pays du monde en développement ou des ses voisins sud-américains. La relative jeunesse du secteur est probablement partiellement responsable du qualificatif de sous-développement que certains lui attribuent (Curat, Lombardi et Lupano, 2005) ou du piètre résultat qu'il

obtient lorsqu'on le compare avec celui des autres pays d'Amérique latine. Un rapport du Economist Intelligence Unit de *The Economist* et financé par la Banque Interaméricaine de Développement (BID/MIF) ainsi que par la Corporation Andine de Développement (CAF) classant quinze pays d'Amérique latine en fonction de l'environnement commercial de leur secteur de la MF, le place bon dernier en fonction d'un pointage cumulé lors d'une analyse de son cadre réglementaire, du climat d'investissement et de son développement institutionnel (The Economist Intelligence Unit, 2007). Ce piètre résultat traduit plusieurs réalités. Premièrement, le cadre réglementaire argentin (ou l'absence de cadre réglementaire et de régulation financière spécifique à la MF) et les règles fiscales actuelles sont hautement défavorables aux IMF comme aux microentrepreneurs et ralentissent le développement du secteur (PNUD, 2005; Curat, Lupano et Gineste, 2007). Ceci, ajouté à un ensemble d'autres raisons historiques²⁹, dont nous avons abordé les plus importantes, explique le très faible développement institutionnel en Argentine. La centaine d'IMF du pays ne comptait ainsi que 25 000 clients en 2005. Ce nombre apparaît bien modeste lorsque le compare avec celui de plusieurs institutions qui évoluent dans des pays latino-américains où la MF est bien implantée. La seule IMF Compartamos du Mexique servait par exemple, au même moment, plus de 300 000 clients et il existe au moins une vingtaine d'IMF sud-américaines dont le nombre de bénéficiaires surpassait en nombre le total de bénéficiaires de la MF argentine. Toujours à titre comparatif, le secteur de la MF péruvienne comprend environ 900 000 bénéficiaires alors que celui de la Bolivie en compte environ 400 000. Si le secteur argentin dessert aujourd'hui environ 40 000 microentrepreneurs, cela ne représenterait que 2,5 % à 5 % de la demande potentielle totale³⁰. C'est donc dire que,

²⁹ Voir Curat, Lombardi et Lupano, 2005, p. 69 à 72 pour une énumération de plusieurs d'entre elles. Bien que très intéressante, l'explication de l'ensemble de ces causes dépasse le cadre de ce travail et nous détournerait de la problématique choisie.

³⁰ L'ONG PlanetFinance estime à 1,6 millions d'Argentins le nombre de demandeurs de services de MF. Une autre étude, estimait en 2006, qu'environ 5% des demandeurs potentiels de services de MF étaient servis dans la grande région de Buenos Aires. Voir Curat, Lupano et Aduriz, 2006b.

bien que naissante et sous-développée, la MF argentine est appelée à une considérable expansion dans la mesure où serait adoptée une réglementation spécifique à la MF (qui devra prévoir la possibilité pour les IMF de recevoir des dépôts du public) ainsi que des politiques de promotion efficaces en présence des sources de financement qui font actuellement défaut. Bien que toutes ces conditions ne seront vraisemblablement pas réunies dans un proche avenir, il semble clair que le nombre de bénéficiaires de MF va continuer à augmenter dans les années à venir et qu'une partie du retard est en voie d'être comblée.

La problématique explorée prend ici tout son sens. Quelles institutions serviront ces nouveaux bénéficiaires? Qui seront ces nouveaux bénéficiaires? De quelle façon seront-ils aidés? Avec quels résultats?

Tenter une réponse à ces questions implique un examen de la situation et des tendances actuelles. Les prochaines pages seront donc consacrées à l'étude de deux IMF argentines représentatives du courant *welfariste* en MF (Fundacion Grameen Argentina et Alternativa 3) ainsi que dans le chapitre 3, à l'étude de deux IMF représentatives du courant *institutionnaliste* (FIE Gran Poder et Columbia Microcredito). Ce sera l'occasion de comparer la réalité de leurs opérations aux enjeux identifiés lors de notre exploration du débat.

Pour chacun des IMF choisies, nous avons procédé à l'analyse en fonction d'une grille de présentation légèrement modifiée que voici :

Enjeux	Questionnement
Origine et élaboration du programme	Comment le projet a-t-il démarré? Qui a participé à son élaboration? Quelles étaient les motivations de départ?
Mission, objectifs et valeurs de l'institution	Quelles sont la mission et les objectifs de l'institution? Est-il seulement question d'impacts économiques? L'institution poursuit-elle des objectifs sociaux explicites lesquelles?
Conception du développement et objectif de la microfinance.	Quelle conception du développement est à l'œuvre et comment l'institution conçoit-elle l'objectif de la microfinance?
Clientèle	Quelle est la clientèle visée par le programme de MC de l'institution? Lorsqu'il est question de réduction de la pauvreté, de quelle pauvreté est-il question ou de quels pauvres parle-t-on? L'IMF dispose-t-elle d'une méthode de ciblage? Quelle démarche est effectuée lors de l'approche? Existe-t-il un mécanisme de sélection? Lequel?
Méthode d'intervention	Comment entend-on aider ces pauvres? Quelle est la méthodologie utilisée? Des exigences doivent-elles être rencontrées avant d'être accepté comme prestataire? Le programme contient-il des services complémentaires au microcrédit? (formations, appui et suivi des projets, etc.) Quel est le taux d'intérêt demandé?
Résultats	L'IMF a-t-elle déjà effectué une ou des études d'impact? Qu'a-t-on mesuré? Quels sont les résultats?

Nous avons choisi deux institutions représentatives par approche étudiée afin de rendre compte de la diversité des IMF à l'intérieur d'un même courant de pensée. Inversement, l'examen des ces différences fera ressortir les points communs aux IMF appartenant à une approche particulière et permettra de contraster le travail des IMF *welfaristes* à celui des IMF *institutionnalistes*. Nous pourrons alors revenir en conclusion sur l'argumentaire développé par les défenseurs des deux approches et comparer la réalité du terrain argentin aux conclusions que nous avons tirées à la suite de l'examen du débat théorique.

2.2 L'EXPÉRIENCE *WELFARISTE*

Comme nous l'avons expliqué en amont, les débuts de la MF argentine sont largement le fruit du travail de quelques ONG de type social mises sur pied dans un but solidaire. Parmi ces dernières, la présentation des deux IMF nous a semblé particulièrement pertinente. Dans un premier temps, nous présenterons la Fundacion Grameen Argentina (FGA), une fondation chapeautant un réseau d'ONG qui opèrent des « répliques » de la méthodologie de la célèbre Grameen Bank du Bangladesh. La FGA existe depuis une dizaine d'années, sur une grande portion du territoire argentin et a desservi plusieurs milliers de bénéficiaires depuis sa création, ce qui en fait une IMF relativement importante en plus de s'approcher de très près de l'idéal type de l'IMF *welfariste*. Bien que le poids relatif des activités d'Alternativa 3 sur l'ensemble du secteur de la MF argentine soit beaucoup moindre, nous le verrons, l'originalité de son modèle en fait un exemple des solutions qui peuvent être développées en réponse aux difficultés souvent associées (à tort ou à raison) au travail des IMF *welfaristes* et justifie notre choix.

2.2.1 Fundacion Grameen Argentina (FGA)

2.2.1.1 Origine et élaboration du programme

Les débuts de la FGA ont été possibles grâce à l'impulsion de Pablo Broder, un économiste argentin qui, après avoir lu et été marqué par *Vers un monde sans pauvreté* de Muhammad Yunus (Yunus, 1997), voulu recréer le système de la Grameen Bank afin d'aider le nombre grandissant de pauvres argentins victimes des rapides et profondes réformes structurelles des années 90. Dr. Broder, après avoir

rencontré Mr Yunus en 1999, lors de la présentation de son livre en Argentine, se met d'accord avec ce dernier pour fonder une institution dont le mandat sera de répliquer la méthodologie Grameen en Argentine. Dr Broder se rend donc au Bangladesh quelques mois plus tard afin d'y suivre une formation complète à la Grameen Bank à la fin de laquelle il est nommé représentant de Muhammad Yunus pour l'Argentine et le Paraguay. Il sera plus tard suivi d'une petite équipe incluant Norberto Kleiman, actuel directeur de méthodologie et président du conseil d'administration, également économiste. Ces derniers sont habilités à former des gens ou organisations qui voudraient répliquer le travail de l'institution en d'autres endroits. Il est à noter que cet intérêt pour le développement n'est pas nouveau pour Dr. Broder et Mr Kleiman, le premier ayant par exemple été secrétaire général de la *Society for International Development* (SID) pour l'Argentine, le deuxième ayant entre autres travaillé pour la Banque interaméricaine de développement (BID) et d'autres organisations internationales dont une partie du mandat comprend l'aide au développement.

La FGA naît donc en septembre 1999 avec pour but de mettre sur pieds des « répliques » de la Grameen Bank en territoire argentin. L'intention des fondateurs est de combattre la pauvreté et l'indigence qui amorcent leur fulgurante ascension à ce moment et qui ne se résorberont partiellement qu'après la fin de la crise économique. Malgré une récupération indéniable de l'économie argentine dans les dernières années, le taux de pauvreté tel que mesuré par la proportion des Argentins vivants avec des besoins de base insatisfaits (Necesidades Basicas Insatisfechas ou NBI, indicateurs développés par l'Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) de la République Argentine) demeure élevé à près de 21 % tout comme le taux d'indigence à 5,9 % (mars 2008).

La FGA est aujourd'hui un organisme à but non lucratif, enregistré comme tel, qui travaille avec d'autres ONG qui forment le Réseau Grameen afin de servir ces

millions d'Argentins qui vivent sous le seuil de la pauvreté ou tirent leurs revenus de l'exploitation d'une microentreprise. C'est donc dire que l'institution est née pour répondre à des besoins rendus pressants par la conjoncture du moment, mais que sa mission est avant tout d'assister les Argentins appartenant à une certaine pauvreté structurelle. Le réseau s'est développé avec les années en s'associant à des ONG (souvent des organisations communautaires) qui œuvraient déjà dans des quartiers ou zones défavorisées et détenant un lien privilégié ainsi qu'une certaine crédibilité auprès des populations avec lesquelles elles travaillent. Ces ONG bien enracinées, ayant reçu une formation complète donnée par un des membres de l'équipe formée au Bangladesh, pouvaient alors débiter le programme de MC. Le réseau compte aujourd'hui 24 « répliques » ou ONG partenaires disséminées à travers le pays qui desservent près de 2000 clients à l'aide de leurs programmes de microcrédit. L'institution est formellement reconnue par la Grameen Bank du Bangladesh dont elle perpétue la vision, les objectifs et la méthodologie en Argentine.

En bref, le projet de la FGA a été démarré par des économistes intéressés par les questions de développement et disposants d'expérience dans le domaine. Les fondateurs cherchaient un moyen d'appuyer les segments précarisés d'une population argentine comptant un nombre croissant de pauvres. Ils cherchaient à le faire dans un but solidaire, sans assistancialisme et sans but lucratif et ont trouvé en la méthodologie Grameen un moyen qui semblait éprouvé de le faire. Partageant les valeurs de l'institution et ayant été convaincus du potentiel de ses méthodes, ils ont décidé de démarrer une fondation qui verrait à créer des « répliques » dans la totalité des provinces argentines et en tout endroit où existe un besoin dans le but de briser le cercle vicieux de la pauvreté structurelle.

2.2.1.2 Mission, objectifs et valeurs de l'institution

Pour les dirigeants de l'IMF (Kleiman et Lomoro, 2005, p.201), la pauvreté n'est ni le fruit du hasard ni une situation inévitable. C'est la conséquence d'une situation injuste qu'il serait possible de corriger si une réelle volonté politique d'organisation et de distribution de la richesse existait. Ils font par exemple remarquer que les dépenses en cosmétiques des pays européens et nord-américains seraient suffisantes pour assurer la santé et un apport nutritif de base à tous les habitants de la planète ou que les sommes dépensées en crème glacée en Europe pourraient régler le problème de l'eau potable au niveau mondial. De ce point de vue, la pauvreté constitue une aberration que chaque personne, en tant que membre de l'humanité a la responsabilité de combattre (Kleiman et Lomoro, 2005, p.201-202). Pour ces derniers, la solution passe par un changement de mentalité. Il n'y aurait rien de « naturel » dans la pauvreté et il n'y aurait « plus d'excuses politiques, économiques ou religieuses. La pauvreté est une attaque à la dignité de l'être humain, de tous les êtres humains sans exception. Il faut être avec les pauvres contre la pauvreté »³¹

Pour les dirigeants de la FGA, la méthodologie Grameen et son utilisation du MC constitue une façon efficace et solidaire de combattre la pauvreté. Elle « contribue au rétablissement de valeurs éthiques – en particulier celles du travail et de l'effort personnel – nécessaires à l'amélioration de la qualité de vie des plus humbles, en utilisant le microcrédit comme outil pour y arriver³² »

³¹ Kleiman et Lomoro, 2005, p.202, traduction de l'auteur.

³² Kleiman et Lomoro, 2005, p.202, traduction de l'auteur.

La fondation est en outre on ne peut plus claire sur sa vision et la mission qui en découle, tout comme les valeurs qui l'animent et les objectifs qu'elle poursuit³³

Vision :

Être une des principales institutions argentines responsables de la dignification de l'être humain et de la revendication féminine, réussissant à ce que ceux disposant de ressources matérielles limitées arrivent à :

- l'indépendance économique
- être les artisans de la recherche de leur destin propre
- une intégration solidaire dans leur communauté
- une attitude génératrice d'espérance, pour oser recommencer à rêver.

Mission :

Rompre le cercle vicieux de la pauvreté structurelle en créant des « répliques » Grameen en association avec d'autres ONG dans toutes les provinces argentines, les aidant à se consolider et faire croître le nombre de leurs prestataires.

Valeurs :

- Projet œcuménique et apolitique
- Discipline et rigueur méthodologique
- Travail en équipe et effort individuel
- Persévérance
- Engagement
- Respect pour la dignité humaine
- Transparence

³³ Toutes ces informations sont disponibles intégralement sur le site de l'institution au www.grameenarg.org.ar. Traduction de l'auteur. Elles se trouvent également dans Kleiman et Lomoro, 2005. p. 223.

Objectifs :

Diffuser la méthodologie Grameen à plus de 100 répliques dans tout le pays. La fondation aspire à établir des « répliques » Grameen en tout endroit du pays où existe le besoin et où il y a des personnes disposées à sortir de sa situation de pauvreté à travers l'effort personnel. Créer une entreprise sociale qui soit autosuffisante et puisse se passer de dons³⁴. Vérifier la possibilité d'intégrer toutes les « répliques » du pays en une « Banque Grameen Argentina », une banque de type coopérative, propriété de ses prestataires. Promouvoir des aspects de la qualité de vie des personnes tels que la santé, l'éducation, la planification familiale, le respect de l'environnement, etc. La FGA se propose d'utiliser sa structure à des fins plus larges que la seule amélioration du niveau de revenu de ses prestataires.

2.2.1.3 Conception du développement et objectif de la microfinance

La conception du développement qui sous-tend le travail d'une IMF aura beaucoup d'incidence sur ses opérations tout comme sur les résultats obtenus. L'institution conçoit-elle le développement comme le résultat d'un simple accroissement des revenus d'une personne ou d'un pays ou sa définition inclut-elle une perspective plus large s'attardant à certaines dimensions sociales? Comment cela se traduit-il dans l'objectif poursuivi par l'IMF à travers ses activités de MF? Pour Simanowitz, il existe trois motivations principales (qui peuvent se chevaucher) au travail des IMF :

le désir de fournir des services financiers aux millions de personnes exclues des services financiers formels; la reconnaissance de l'efficacité de la microfinance comme stratégie de réduction de la pauvreté; ou comme partie d'une stratégie plus globale destinée à renforcer l'autonomie des populations

³⁴ Nous le verrons plus tard, cet objectif est sujet à caution.

pauvres et marginalisées.³⁵ Il est ici question de vérifier dans quelle mesure la MF est vue comme une fin ou un moyen par l'institution.

L'examen des motivations des fondateurs de la FGA, de la mission, des objectifs et des valeurs défendues par l'institution nous conduisent rapidement à classer les l'IMF dans la troisième catégorie. Clairement, l'objectif poursuivi par la FGA d'améliorer la qualité de vie des populations marginalisées va au-delà d'une conception centrée principalement sur l'aspect économique du développement. Pour Norberto Kleiman, un des objectifs centraux de la MF est d'aider les prestataires à récupérer leur auto estime³⁶. Dans cette optique, le travail d'une IMF s'adresse à la personne entière et pas seulement à l'agent économique qu'est le prestataire. Mr Kleiman est on ne peut plus clair à ce sujet. Pour la FGA, le microcrédit est un **outil**. Cet outil n'est pas seulement efficace d'un point de vue économique, et lorsque bien utilisé, il permet d'aller beaucoup plus loin dans la résolution des problèmes vécus par les prestataires. La MF ainsi conçue représente en quelque sorte un prétexte pour entrer dans la vie des prestataires et bâtir un lien de confiance qui sera ensuite utilisé pour s'adresser à un ensemble de problèmes qui vont bien au-delà de la pauvreté économique (exemple : faible estime de soi, isolement social, dépendance envers le conjoint, culture particulière des zones de pauvreté que l'on associe à une dépendance envers les gouvernements et traversées de problèmes de toxicomanie et de criminalité, manque d'information concernant la santé ou l'alimentation, etc.).

Puisque la pauvreté est comprise comme étant la résultante d'un ensemble de carences, soulager cette pauvreté et améliorer la qualité de vie des prestataires ne peut se faire qu'en s'adressant aux multiples causes dont elle émane et/ou qui la renforcent. Dans cette optique, la MF, en plus de produire des bénéfices économiques

³⁵ Simanowitz, 2003, p. 5 .Traduction de l'auteur.

³⁶ Entrevue conduite aux bureaux de la FGA à Buenos Aires le 20 juin 2008 avec Mr Kleiman lors de la dernière journée d'un stage de travail et de formation ayant débuté début avril auprès de la FGA.

sans lesquels il est difficile d'améliorer la situation des prestataires à d'autres niveaux, permet de s'adresser à plusieurs problèmes concomitants à la pauvreté économique. La FGA fait de cette compréhension de la MF son objectif de travail. En réponse à certaines questions posées au sujet des objectifs institutionnels de l'IMF³⁷, Mr Kleiman est catégorique : l'objectif poursuivi est social avant tout. L'IMF fonctionne sans but lucratif et n'a comme seul objectif l'amélioration de la qualité de vie de ses prestataires. Cette amélioration de la qualité de vie des prestataires passe par une compréhension de la pauvreté qui prend en compte un ensemble de problématique qui dépasse le simple fait d'être classé sous un seuil statistique de faible revenu.

De cette conception du développement et de la MF découle le choix des populations qui seront aidées par l'institution ainsi que la méthode de travail préconisé. Ces conceptions nous permettent de comprendre les choix de l'institution tout comme l'explication de ces choix renforcera notre compréhension de l'objectif de la MF tel que défendu par la FGA.

2.2.1.4 Clientèle

Les populations avec lesquelles la FGA travaille se trouvent dans des quartiers dits marginaux. Ces derniers se trouvent souvent en périphérie des centres urbains et sont caractérisés par des taux élevés de pauvreté. Les emplois y sont souvent précaires, faiblement rémunérés puisque nécessitant peu de formation. Beaucoup de ces habitants dispose de peu d'éducation et ne peuvent intégrer les secteurs « modernes » de l'économie argentine. Ils font partie de la pauvreté structurelle argentine. Peu éduqués et spécialisés, vivant dans des quartiers en marge des centres et disposant de

³⁷ Ces questions visaient à savoir si l'objectif poursuivi par l'IMF est avant tout social ou commercial et dans quelle mesure. Voir les questionnaires à partir duquel ont été conduites les entrevues en appendice A et B.

peu de ressources, beaucoup sont condamnés à des emplois journaliers ou très précaires, d'autres tirent leurs revenus de l'exploitation d'une microentreprise, très souvent informelle. La FGA travaille également avec d'anciens travailleurs ayant connu une certaine stabilité au niveau de l'emploi avant d'être victimes des conséquences de réformes économiques des années 1990. Ces derniers appartiennent à ce que les Argentins nomment la « classe moyenne appauvrie » ou les « nouveaux pauvres ». Ces personnes sont évidemment souvent exclues des services financiers formels et n'ont pas accès aux sources de crédit traditionnel. Les prestataires de la FGA appartiennent donc très majoritairement à ce que Mr Kleiman et Mr Bianciotti, coordinateur général de la réplique de Rosario (province de Santa Fe), nomment la classe moyenne-basse en Argentine. Cette appellation regroupe des personnes dont la situation économique est difficile et l'emploi précaire et faiblement rémunéré, mais dont certains besoins de base sont satisfaits. Ce sont des pauvres, mais pas les plus pauvres d'entre eux.

L'organisme officiel de statistique argentin, l'INDEC, calcule le taux de pauvreté en fonction de la « capacité des personnes et des foyers à satisfaire, à travers l'achat de biens et services, un ensemble de besoins alimentaires et non alimentaires considérés essentiels »³⁸. Les personnes ou familles dont les revenus ne permettent pas de se procurer ce panier de biens et services (aliments, vêtements, transport, éducation, santé, logement, etc.) sont donc considérées pauvres. À l'intérieur de cette catégorie, les indigents sont ceux dont les revenus ne permettent pas de satisfaire les besoins alimentaires de base, c'est-à-dire insuffisants pour assurer un apport énergétique et protéique jugé minimal. En fonction de cette classification, nous pourrions dire que les prestataires de la FGA se trouvent, pour la presque totalité sous le seuil de pauvreté, mais qu'ils sont souvent en mesure de satisfaire certains besoins essentiels

³⁸ Insituto Nacional de Estadística y Censos de Argentina, <http://www.indec.mecon.ar/> (traduction de l'auteur).

en particulier alimentaires et ceux liés au logement. Ce sont des Argentins se situant sous le seuil de la pauvreté, mais non indigents. Selon les statistiques de mars 2008 de l'INDEC située en amont, les indigents représentent aujourd'hui environ 30 % des pauvres, proportion relativement stable depuis 2006³⁹. Ces chiffres nous autorisent à supposer que les prestataires de la FGA sont en grande majorité des pauvres⁴⁰, la plus grande partie se situant dans la portion supérieure du segment, une partie se situant dans la moitié inférieure et que presque aucun ne sont des indigents.

C'est donc dire que la FGA n'atteint pas prioritairement les 50 % les plus pauvres de ceux vivant sous le seuil de pauvreté du pays, ce qui constituerait la clientèle cible selon la Grameen Bank du Bangladesh. Il importe par contre de noter que les quatre responsables des programmes de MC étudiés ont tous expliqué l'impossibilité pratique de servir les plus pauvres en Argentine. Tous citent une certaine culture au sein des couches les plus pauvres de la société argentine habituées à divers programmes d'assistance que la presque totalité des gouvernements depuis les débuts du péronisme a instrumentalisée à des fins électorales, entretenant de ce fait une dépendance à ces mesures gouvernementales. Ces programmes sociaux peuvent octroyer environ 150 pesos argentins (50 US \$) par personne par mois, ce qui suffit pour subsister péniblement lorsque des parents ont plusieurs enfants. Les plus pauvres qui subsistent grâce à ces subsides étatiques, ont souvent très peu d'éducation, n'ont pratiquement aucune chance de s'intégrer au marché du travail et peu de motivation à participer aux programmes de MC. Une partie des plus pauvres choisirait de ne pas tenter leur chance. Il existe de toute façon très peu d'IMF qui seraient prêtes à les servir. Il existerait également des problèmes importants de toxicomanie et de

³⁹ Rappelons-le, au pire de la crise, les indigents représentaient la moitié des pauvres et le quart de la population...

⁴⁰ Norberto Kleiman estime que 80% des prestataires de l'organisation se trouvent sous le seuil de la pauvreté tel que défini par l'INDEC.

criminalité chez ces Argentins les plus pauvres. Pour Kleiman, les plus pauvres dont les besoins essentiels ne sont pas remplis ne sont pas en condition de bénéficier de leur programme ou auront tendance à prendre l'argent et disparaître. Bien qu'il soit difficile pour nous de juger ces affirmations, l'idée que les Argentins appartenant à la portion la plus vulnérable de la population pauvre ne peuvent être aidés à travers des programmes de MF semble partagée par les dirigeants des trois autres IMF étudiées ainsi que par les auteurs d'un rapport du PNUD sur la MF en Argentine (PNUD, 2005). Citant diverses études, ils arrivent à la conclusion que bien qu'efficaces pour les segments supérieurs et moyens de pauvreté, les plus vulnérables d'entre eux auraient tendance à empirer leur situation en acceptant de contracter des prêts, n'étant pas en mesure de générer les revenus nécessaires à leur remboursement (Hulme et Mosley, 1996), ce qui expliquerait par ailleurs leur réticence à le faire (Gulli, 1999). Conséquemment, des programmes sociaux publics visant à assurer la satisfaction d'un certain nombre de besoins de bases (alimentation, médicaments, logement, etc.) sont absolument nécessaires et doivent précéder les tentatives de surmonter la pauvreté à travers la MF pour cette portion de la population. La population extrêmement vulnérable ou les pauvres appartenant à la catégorie des indigents telle que définie par l'INDEC, ne ferait donc pas partie de la clientèle objective de la MF. Nous l'avons vu précédemment cependant, cette idée est sujette à débat et combattue par certains auteurs.

Quoi qu'il en soit, elle ne fait pas partie de la clientèle effective de la FGA, qui, nous le verrons toutefois, ne les exclut pas de façon volontaire. Au contraire, la prise de contact avec les prestataires potentiels est spécifiquement conçue dans le but de s'assurer de servir les pauvres. L'approche est en tout point conforme aux façons de faire de la Grameen Bank du Bangladesh. La mission de l'IMF étant de servir les Argentins appartenant à la pauvreté structurelle, l'institution choisit les quartiers dans lesquels elle s'installera dans le but exclusif et de façon à s'assurer de servir cette

population. La FGA choisit ces quartiers en fonction des caractéristiques socio-économiques de ses habitants ce qui assure que les populations aidées sont pauvres. Comme dans le cas de l'institution mère, c'est l'organisation qui va à la rencontre des prestataires et non l'inverse. L'institution commence par afficher dans certains endroits stratégiques du quartier son intention de démarrer son programme de microcrédit. Après un temps de diffusion, on annonce une grande convocation publique où seront expliqués les buts et les façons de faire de Grameen à tous les gens présents. Finalement, les réunions hebdomadaires et la formation des groupes peuvent débiter quelque temps plus tard avec les personnes toujours intéressées, selon un processus qui assure que seuls les plus motivés, c'est-à-dire ceux qui en ont le plus besoin, termineront bénéficiaires de la FGA. Nous le verrons dans la section suivante, pour un ensemble de raisons, les étapes à suivre avant l'obtention d'un premier prêt sont multiples et même ardues avec le résultat qu'il faut en moyenne 12 réunions hebdomadaires avant que soit déboursé le premier prêt. La patience et la détermination qui sont demandées aux prestataires de Grameen font en sorte que seules les personnes véritablement pauvres et déterminées seront prêtes à compléter les diverses étapes avant de toucher l'argent. Nous le verrons également dans la section suivante, les règles appliquées lors du processus de sélection font en sorte que personne ne peut être rejeté par les travailleurs de l'IMF parce que le candidat est jugé trop pauvre et incapable de rembourser un prêt.

2.2.1.5 Méthode d'intervention

Nous l'avons mentionné précédemment, la FGA réplique entièrement les méthodes de travail de la Grameen Bank. La méthodologie utilisée est donc celle de la caution ou de la garantie solidaire. Des groupes constitués de 5 personnes du même sexe qui ne peuvent être parents et provenant de la même couche socio-économique (ils doivent être pauvres) doivent être formés. L'homogénéité du groupe faciliterait la

solidarité du groupe, l'interaction participative et la collecte des paiements (Kleiman et Lomoro, 2005). Les prêts sont accordés aux membres individuels, mais la responsabilité du remboursement incombe au groupe. Aucune garantie n'est exigée en contrepartie des prêts qui doivent être utilisés dans des projets productifs individuels que chacun des membres du groupe doit approuver. La base du contrat est donc la confiance. Aucune documentation n'est exigée, seulement la parole du prestataire et du groupe. 90 % des prestataires de la FGA sont des femmes, ces dernières ayant démontré avec les années qu'elles gèrent mieux les sommes prêtées, sont plus fiables dans le remboursement, investissent l'argent de façon plus productive que les hommes et au bénéfice de la famille. Les hommes auraient, au contraire, tendance à investir dans leur propre personne avant de penser au reste de la famille. Le fait que les femmes prestataires gèrent une partie de plus en plus importante des finances de la famille aurait également comme conséquence un affranchissement par rapport au mari qui dispose en Argentine, une société relativement machiste, et ce, particulièrement dans les couches pauvres, d'un certain ascendant sur son épouse.

Au moment de la formation des groupes, le projet de chacun des prestataires est discuté à l'intérieur du groupe et avec un travailleur de la FGA. Les employés de la FGA et des « répliques » occupent tous des emplois ailleurs (ex. : professeurs au secondaire, comptables, assistant personnel d'une députée fédérale) et tirent l'essentiel de leur revenu de ses autres fonctions. Les travailleurs de terrain (officiers de crédit) sont des volontaires dans la presque totalité des cas et plusieurs sont d'anciennes prestataires dont la situation et l'auto-estime se sont améliorées de telle façon qu'elles veulent aider et en faire profiter les bénéficiaires. Dans presque tous les cas, ils effectuent ce travail de façon bénévole. Afin que les prêts soient accordés, chacun des projets (ouverture d'une petite fruiterie, confection de produit boulangers, petit kiosque de vente de vêtements dans une *feria*, etc.) doit être approuvé par les

autres membres du groupe. C'est l'occasion de discuter de la faisabilité d'un projet, de la meilleure façon de dépenser les sommes prêtées, etc. Durant ce long processus, le travailleur de la FGA agit un peu comme un guide. Son rôle est par exemple de s'assurer de la cohésion du groupe, d'identifier les écueils potentiels d'un type de projet donné, d'aider les prestataires à trouver des solutions aux difficultés qu'elles rencontreront lors de la mise en œuvre de leur projet, etc. Il conseille, fait des remarques et met en garde, mais, ultimement, si tous les membres d'un groupe sont d'accord pour appuyer un projet donné et se portent solidairement responsables du remboursement du microcrédit, les sommes sont déboursées. Tout ce travail s'effectue lors des rencontres hebdomadaires obligatoires où les membres des groupes et les travailleurs d'un centre se rencontrent. Une certaine ambiance cérémonielle règne lors de ces réunions⁴¹ qui se déroulent dans les quartiers où vivent les prestataires, dans des salles paroissiales ou communautaires, souvent prêtées par des organisations sociales de la zone.

Ce processus s'étend sur une période moyenne de 12 semaines. C'est le temps nécessaire pour que la méthodologie soit bien comprise par les prestataires; pour vérifier leur engagement et le sérieux de leurs intentions; pour le développement des projets, etc. Lors de cette période, les travailleurs de la FGA font bien comprendre aux prestataires que les réunions hebdomadaires sont obligatoires et qu'on s'attend à beaucoup de discipline et travail de leur part. La prestataire qui veut accéder à l'aide financière de la FGA doit donc aussi accepter l'aide de ses pairs et de l'IMF et doit accepter de se soumettre à un nombre de règles assez contraignantes. Ces étapes étant complétées, deux membres du groupe reçoivent les premiers prêts qui sont normalement de 500 pesos par prestataire (environ 160 US \$) ce qui représente une

⁴¹ Nous faisons ici référence à notre visite d'une réplique située dans la ville de Rosario (Fundacion Red Social, Santa Fe-Rosario) et aux réunions des 14 et 15 mai 2008 d'un des centres de prêt.

somme très modeste⁴². Si ces deux premiers bénéficiaires effectuent leurs remboursements hebdomadaires correctement, les deux bénéficiaires suivants reçoivent leur prêt. Si ces derniers remplissent également leurs obligations, le cinquième et dernier membre du groupe reçoit le sien. Le taux d'intérêt demandé est de 20 % par an et les remboursements hebdomadaires se font sur 1 an ou 6 mois⁴³. Le montant des prêts qui est toujours de 500 pesos argentins au départ augmente graduellement à chaque fois que le prêt précédent est terminé et qu'il a été payé correctement. Cette augmentation progressive a pour but d'accompagner le développement de la microentreprise des prestataires tout en assurant que ces dernières ne s'endettent au-delà de leur capacité de remboursement.

Lors des réunions hebdomadaires, on prend les présences et les paiements hebdomadaires sont recueillis. L'essentiel des réunions est cependant utilisé à prendre des nouvelles des prestataires et de l'état de leur microentreprise. Chacune des prestataires, à tour de rôle, dit où elle en est. Les prestataires peuvent discuter de problèmes financiers, familiaux, de santé ou autres. Toute l'assemblée, les travailleurs de la FGA ainsi que les prestataires tentent alors de trouver des solutions aux problèmes soulevés. Dans plusieurs cas, des prestataires proposent spontanément leur aide, que ce soit le prêt d'un outil ou le savoir-faire de quelqu'un de sa famille. Il est difficile de ne pas être frappé par l'esprit de solidarité qui règne entre les travailleurs de la FGA et les prestataires et entre les prestataires elles-mêmes. Chacun est mis à contribution selon ses capacités afin d'aider ceux qui ont besoin. Dans cet esprit, le prestataire qui n'est pas en mesure d'effectuer son remboursement hebdomadaire doit obligatoirement se présenter à la réunion afin d'expliquer ses

⁴² À titre de référence, le salaire minimum argentin officiel est de 1240 pesos par mois, soit environ 390 US\$.

⁴³ Le remboursement sur 6 mois a été offert par la FGA à la demande de plusieurs prestataires. Cette échéance raccourcie facilitait le paiement en fonction de cycles d'affaire saisonniers de plusieurs d'entre elles.

difficultés. On tente alors de trouver un remède sur lequel un suivi sera effectué les semaines suivantes.

À la suite de cette sorte d'assemblée générale, chacun des groupes est rencontré par le travailleur de terrain qui lui est attribué. Ce dernier reçoit l'enveloppe contenant les paiements des membres du groupe. On peut alors discuter de la rénovation des prêts s'ils arrivent à échéance, des problèmes à l'intérieur du groupe ou ceux d'un de ses membres, etc. C'est le moment de se pencher sur un problème qui ne concernerait pas l'ensemble des bénéficiaires, de conseiller individuellement une des prestataires, etc.

C'est donc dire qu'à travers la méthodologie Grameen est effectué un suivi très régulier des projets. La prestataire qui connaît des difficultés est appuyée par les travailleurs de la FGA ainsi que par d'autres prestataires appartenant à sa communauté. Une des particularités de la méthodologie est le fait que sa mise en application conduit à un soutien qui va bien au-delà des questions économiques. Les réunions entre prestataires et avec les employés de l'IMF deviennent un prétexte pour aborder un nombre infini de problèmes. On y aborde des problèmes de discipline, des problèmes familiaux, conjugaux, de santé, des problèmes dans la vie de quartier, etc. C'est aussi une façon de créer une certaine discipline, une régularité dans la vie des prestataires, un sentiment d'appartenance, etc. Il va sans dire que plusieurs bénéficiaires ne rencontrent peu ou pas de complications qu'elles ne soient en mesure de vaincre seules. Néanmoins, même pour ces dernières, le fait savoir qu'elles seront épaulées si cela devenait nécessaire fait une différence de taille. Bien que la méthodologie Grameen ne contienne pas de services complémentaires spécifiques comme des formations, les réunions hebdomadaires fournissent le cadre à l'intérieur duquel les problèmes des prestataires peuvent être considérés, et cela, bien au-delà des seuls problèmes liés à leur microentreprise. Raul Bianciotti, coordinateur de la « réplique » de Rosario et Leandro J. Naldini, coordinateur de centres, nous ont fait

remarquer que cela était nécessaire pour les prestataires tout comme pour l'organisation. Un problème de santé majeur d'un membre de la famille d'une prestataire peut par exemple faire en sorte que l'argent prêté ne soit investi dans la microentreprise et plutôt dans l'achat de médicaments dispendieux. Cela pourrait avoir comme conséquence une diminution des stocks ou l'incapacité d'acheter les intrants nécessaires à la microentreprise de la prestataire, une diminution de ses ventes, une incapacité à effectuer les paiements hebdomadaires et finalement une augmentation des prêts délinquants pour l'IMF. Pour ses raisons, les travailleurs de terrain effectuent un suivi serré; peuvent aller visiter le commerce d'une prestataire qui a des problèmes de paiement et proposer les correctifs nécessaires pour améliorer la situation. Ici, le travail du personnel de la FGA peut devenir plus directif. Dans le cas où une prestataire aurait de fréquentes difficultés à effectuer les remboursements prévus, les travailleurs de la FGA peuvent exiger qu'elle mette à exécution un plan visant à assainir sa microentreprise et s'assurer de son respect comme condition à ce que son prêt soit reconduit à l'échéance. Au-delà du nécessaire besoin de garder les taux de délinquance et d'irrécupérables le plus bas possibles, on sent bien que le désir de faire en sorte que les projets réussissent, que les prestataires gagnent confiance en eux et en leurs capacités est ici la motivation principale. Rappelons-le, l'organisation en est une sans but lucratif et les employés sont d'anciennes prestataires et des bénévoles. Donc, bien qu'il n'existe pas de formations spécifiques ou des services complémentaires identifiés comme tels, le suivi hebdomadaire assure aux prestataires l'attention et toutes les ressources requises pour que leur projet réussisse.

2.2.1.6 Résultats

La FGA, pour un ensemble de raisons, n'a jamais effectué d'étude d'impacts de façon « sérieuse » pour utiliser les mots de Norberto Kleiman. Bien que ces raisons n'aient pas été expliquées, il est fort probable que les limitations financières et celles

afférentes au nombre réduit de personnel y soient pour quelque chose. Norberto Kleiman estime à environ 90 % la proportion des fonds totaux que la FGA a obtenue de donneurs divers (publics et privées, nationaux et étrangers). C'est dire la dépendance de l'organisation face aux donneurs. En demandant un taux d'intérêt de 20 % à ses prestataires, l'IMF couvre tout juste ses frais de fonctionnement, ses prêts irrécupérables et l'augmentation des montants prêtés lors des rénovations qui accompagnent le développement des bénéficiaires. Il ne reste malheureusement pas de marge de manœuvre pour une augmentation significative du nombre de prestataires et donc pas assez pour une étude d'impact digne de standards élevés. C'est souvent le prix à payer pour les institutions qui choisissent de facturer un faible taux d'intérêt, mais l'institution considère primordial le fait de faciliter le remboursement par les prestataires.

Pour ce qui est de la mesure des résultats, Mr Bianciotti fait cependant valoir qu'ils effectuent en fait leurs études d'impact de façon hebdomadaire. Ils connaissent le nom de chacune de leurs prestataires, connaissent souvent leurs enfants, connaissent leurs talents, leurs faiblesses et leurs histoires. Ayant suivi leur évolution, ils savent de quelle façon ont progressé leur microentreprise, leur situation financière, leur confiance en elles-mêmes, leur façon d'entrevoir le futur, etc. Ils se considèrent donc en droit d'affirmer l'efficacité de leur programme. Les données quantitatives fournies par Mr Kleiman semblent supporter ces prétentions. L'IMF qui a près de dix ans d'histoire aurait servi près de 3000 clients depuis sa naissance et en compte toujours entre 1500 et 2000. Le taux de prêts irrécupérables ne dépasse pas les 5 % et le taux de délinquance les 10 %. Le portefeuille actuel est d'environ 1,5 million de pesos argentins, soit environ 500 000 US \$. Comme indiqué précédemment, le prêt minimal est de 500 pesos argentins, le prêt maximal étant à ce jour de 1200 pesos et le prêt moyen de 900 pesos. Ces montants, nous le verrons plus tard, sont très modestes lorsqu'on les compare à ceux d'autres IMF et constitue une indication supplémentaire que la FGA rejoint bien sa population cible. L'institution dont les fonds proviennent

en très grande majorité de dons, compte près de 300 employés dont environ 250 seraient des volontaires et entre 30 à 50 des employés rémunérés.

Bien que cela ne puisse constituer qu'une preuve illustrative plutôt que scientifique de l'efficacité du programme de la FGA, les conversations que nous avons eues avec les prestataires de la FGA et les témoignages qu'elles nous ont livrés lors de notre visite des « répliques » de Rosario et San Martin nous ont convaincus de l'atteinte des objectifs prioritaires par l'institution.

Ayant pu observer plusieurs réunions hebdomadaires dans les centres des deux répliques, nous avons été à même de constater l'esprit de solidarité qui y régnait et que nous avons décrit brièvement en amont. Loin d'être anecdotique, ce fait démontre que l'IMF a réussi dans la tâche qu'elle s'était donné de rendre possible l'intégration solidaire de ses bénéficiaires. C'est d'ailleurs le bénéfice le plus cité par les prestataires. Beaucoup de femmes nous ont expliqué l'isolement dont elles étaient victimes en tant que personne pauvre. Une femme nous a par exemple expliqué avoir été rejetée par sa famille pour la seule raison qu'elle était pauvre et afin de n'avoir pas à la supporter financièrement. D'autres femmes habituées à demeurer à la maison, car c'est là la place d'une femme dans certaines familles, racontaient à quel point le soutien moral de leurs consœurs leur était important, leur donnait le courage et la persévérance nécessaire pour dépasser leur condition. Le fait de se sentir partie d'un groupe, de sortir de l'isolement et d'être épaulé en cas de besoin semblait vraiment l'aspect le plus apprécié par les bénéficiaires.

Beaucoup nous ont aussi parlé de leur incrédulité lors de leurs débuts et même de leur méfiance lorsqu'on leur proposait de leur prêter de l'argent à la seule condition qu'elles s'engagent à le rembourser. Que quelqu'un prête de l'argent à un pauvre sans aucune condition, au moment où s'écroulait l'économie et lorsque même les citoyens

ordinaires avaient de la difficulté à mettre leurs mains sur de l'argent liquide semblait tout simplement impossible. Qu'on puisse leur faire confiance et que leur sort mérite une attention était une chose absolument nouvelle. Cela leur a redonné une certaine dignité et le désir de prouver que cette confiance était méritée.

Nous avons aussi entendu de nombreuses histoires de prestataires ayant lentement, mais constamment amélioré leur situation. Les prestataires avaient augmenté leurs revenus, la santé et la solidité de leur microentreprise. Cela se répercutait dans leur confiance en elles-mêmes, ce qui était rendu visible par une attitude et une confiance nouvelle, une attention accrue à leur apparence physique (vêtements, maquillage, etc.). Cette croissance des revenus avait également comme conséquence une amélioration de l'alimentation, de la santé et une amélioration de la qualité de leurs habitations. Les travailleurs connaissant l'histoire de chacune des prestataires et étaient en mesure de nous confirmer cette progression. Les bénéfices économiques du programme s'accompagnent donc de nombreux bénéfices sociaux. Ces avancées sur le plan économique avaient comme conséquence particulièrement importante une amélioration significative de l'auto-estime des prestataires.

D'autres ont aussi confirmé d'importants changements dans les relations de pouvoir entre elles et leurs maris. Certains refusaient catégoriquement que leur femme joigne la FGA craignant qu'elle ne fasse arnaquer ou alléguant que sa place était avec leurs enfants. Plusieurs prestataires ont ainsi caché leur participation au programme pendant une certaine période. Dans presque tous les cas semblables, la situation se transformait lorsque la part des revenus du ménage attribuable à la femme augmentait. Il existe par exemple plusieurs cas où le mari ayant perdu son emploi et étant peu qualifié avait de la difficulté à s'en trouver un nouveau. Dans la mesure où sa femme rapportait à la maison toujours plus d'argent et son entreprise fonctionnait bien, le mari ne trouvait plus rien à redire. C'est ainsi que des femmes dont les maris

contrôlaient les allées et venues sont devenues la principale pourvoyeuse familiale et se sont ainsi mérité une nouvelle liberté et un respect autrefois défaillant.

Nous l'avons dit, aucune étude d'impact rigoureuse ne témoigne actuellement de ces changements dans la qualité de vie des prestataires de la FGA. Néanmoins, nos conversations avec les employés de la FGA et les prestataires ainsi que les observations que nous avons pu faire nous ont convaincus de l'existence des bénéfices allégués de la méthodologie Grameen. La spontanéité, l'honnêteté et l'enthousiasme dont faisaient preuve les prestataires nous ont convaincus de l'efficacité du programme dans la mesure où ce dont elles nous parlaient correspondait tout à fait avec les bénéfices allégués par l'institution et ses travailleurs. Nous avons été particulièrement impressionnés par le travail effectué par les gens de la réplique de Rosario. Le strict respect de la méthodologie Grameen semblait produire tous les bénéfices qu'on lui attribue et le taux de délinquance y était de 1 % au moment de notre visite⁴⁴. Le taux de récupération des prêts était de 98 % dans les deux dernières années, l'institution n'ayant perdu qu'un seul prêt pendant cette période. De l'aveu des dirigeants de la FGA, c'est là la réplique la plus efficace au chapitre de l'impact sur les prestataires et en ce qui a trait à la gestion du portefeuille de prêts. Mr Bianciotti tout comme Mr Kleiman attribuaient cette excellence au strict respect de la méthodologie à toutes les étapes du processus.

Les ONG partenaires de la FGA étant dispersées sur un très grand territoire et étant plus ou moins autonomes financièrement, le degré de respect de la méthodologie prônée par la fondation est cependant très variable, tout comme l'est le niveau de communication entre la fondation et ces dernières. Nous avons ainsi pu noter d'importantes différences de fonctionnement d'une réplique à l'autre, ce qui avait un

⁴⁴ Bien que ce taux ait déjà été de 20%, les dirigeants de la réplique estiment que le taux historique ne dépasse pas les 10% et qu'il diminue constamment.

effet palpable sur la qualité du travail effectué tout comme sur les résultats chez les prestataires. En somme, certaines répliques effectuent un travail impressionnant alors que d'autres ne respectent pas certaines règles élémentaires de la méthodologie Grameen. Nos visites dans les répliques nous ont donc permis de constater que le strict respect (ou le non-respect) de la méthodologie Grameen a un effet certain sur les résultats obtenus. La réplique de San Martin, par exemple, ne rendait pas les réunions hebdomadaires obligatoires et acceptait que des membres de la famille de la prestataire viennent effectuer son remboursement. La réplique se retrouvait avec un nombre important de prêts en retard ou irrécupérables et il est fort improbable que les prestataires profitaient autant des bénéfices sociaux associés au fait de se réunir et partager ses soucis ou réussites avec les autres femmes du programme. Ayant assisté à plusieurs réunions de la réplique où nous avons observé la réception des paiements des prestataires et la collecte d'information dans les dossiers de l'organisation ainsi que dans les carnets des prestataires, nous estimons à près de 40 % le nombre de prêts qui étaient délinquants à ce moment. Les documents montraient de surcroît de nombreux dossiers de prestataires où figurait le déboursement du microcrédit, mais pas un seul remboursement. Clairement le travail visant à sélectionner les candidats sérieux était mal fait tout comme le suivi régulier et serré des projets. Cela se répercutait dans la performance des prêts et il est difficile de penser que les bénéfices pour les prestataires étaient au rendez-vous.

Nous sommes donc d'avis que les performances de la FGA sont convaincantes et supportent les prétentions de l'institution quant à ses objectifs, ses méthodes et ses résultats. Cette performance semble cependant liée au scrupuleux respect de la méthodologie développée par la Grameen Bank au fil des années.

2.2.2 Alternativa 3

2.2.2.1 Origine et élaboration du programme

Alternativa 3 ou Fundación Alternativa 3, Estrategias de Desarrollo Comunitario (Fondation Alternativa 3, Stratégies de développement communautaire) est une entreprise sociale⁴⁵ née en juin 2001 du regroupement de cinq entrepreneurs, Ricardo García Fernández, Carlos Avalos, Paul Chardon, César Silveyra et Eduardo Ramos Mejía. Les cinq entrepreneurs, intéressés par les questions sociales, effectuaient alors ensemble du travail bénévole à l'extérieur de leurs obligations professionnelles respectives, au sein d'une organisation religieuse évangélique située dans un quartier défavorisé de la région métropolitaine de Buenos Aires. Appartenant à la branche laïque de l'organisation, leurs tâches touchaient principalement les domaines du loisir; du travail social; de l'éducation et de l'économie. Ils effectuaient ce travail dans le but d'améliorer les conditions de vie des habitants de la localité *Los Polvorines*. S'intéressant particulièrement aux questions touchant à l'économie, ils décident de se concentrer sur cet aspect et d'en faire une activité professionnelle à part entière. Ils choisissent, pour ce faire, de se séparer de la paroisse afin de s'assurer une indépendance par rapport à toute confession religieuse et afin que leur projet ait son identité propre. Fait particulièrement intéressant, le capital de départ de l'organisation provient de ses fondateurs. Les sommes versées dans les coffres de la fondation et qui ont permis le début des opérations provenant de fonds propres,

⁴⁵ L'OCDE définit l'entreprise sociale comme suit: "*l'entreprise sociale* fait référence à toute activité privée, d'intérêt général, organisée à partir d'une démarche entrepreneuriale et n'ayant pas comme raison principale la maximisation des profits mais la satisfaction de certains objectifs économiques et sociaux ainsi que la capacité de mettre en place par la production de biens ou de services des solutions innovantes aux problèmes d'exclusion et de chômage." (OCDE, 1999)

l'organisation s'est assurée de ne dépendre de personne financièrement en plus de se prémunir contre l'ingérence idéologique probable d'investisseurs extérieurs⁴⁶.

Les fondateurs de Alternativa 3, expliquant les motivations au démarrage de leurs activités, se disent « conscients du nouveau rôle qui revient à l'entreprise dans la société » et disent « accepter le défi de s'impliquer dans les communautés vulnérables et d'appuyer les économies émergentes ⁴⁷ ». L'organisation travaille dans quelques quartiers défavorisés de la conurbation de Buenos Aires, mais espère systématiser son modèle afin qu'il puisse être répliqué dans de nombreuses zones défavorisées en périphérie des autres centres urbains. Alternativa 3 se définit comme une « communauté d'entrepreneurs sociaux et d'initiatives productives engagée dans la construction collective d'une économie plus juste et humaine »⁴⁸.

L'organisation a donc été fondée par des entrepreneurs (certains provenant de familles argentines riches et connues) qui voulaient contribuer au développement de communautés défavorisées en utilisant leur vision et leur talent de gestionnaires et leurs liens avec le monde de l'entreprise. Leur proposition est de « propulser et d'accompagner des processus productifs dans des communautés urbaines disposant de moins d'opportunités ». Dans cette optique, « leur regard se focalise sur la personne de n'importe quel secteur qui est capable de s'associer avec ses pairs et des tiers pour recréer le lattis social »⁴⁹. Plus concrètement, nous le verrons, Alternativa 3 vise à réunir des organisations communautaires; des entreprises; des universités; des réseaux et d'autres acteurs sociaux et ce, dans le but de générer du travail

⁴⁶ Source : entrevue menée le 30 mai 2008 dans les bureaux de Alternativa 3 auprès de Eduardo Ramos Mejía, coordinateur des opérations de l'organisation.

⁴⁷ Source : site de l'Institution disponible au www.alternativa3.org. Traduction de l'auteur.

⁴⁸ Idem.

⁴⁹ Idem.

« authentique » et dans le but de « contribuer à la construction de ce qui est public et intéresse tous les citoyens⁵⁰ ».

2.2.2.2 Mission, objectifs et valeurs de l'institution

Les débuts de Alternativa 3 ont été animés par les valeurs de solidarité de ses fondateurs qui refusaient l'idée que le secteur privé n'a pas de responsabilité face aux secteurs démunis de la société. Se sentant capables d'aider et poussés par une certaine responsabilité en tant qu'acteurs sociaux, ils décident de fonder une entreprise sociale dont le but sera de créer, par les moyens dont ils disposent et en tissant des liens avec toute personne ou organisation pouvant aider, les opportunités qui font défaut dans les communautés où ils travaillent. Ils accordent de la valeur :

- aux Personnes compromises au bien commun.
- aux Organisations et institutions participatives et ouvertes à la communauté.
- aux Entreprises qui assument leur responsabilité dans la société.
- aux Réseaux sociaux orientés vers la construction d'un espace public.
- aux Articulations entre divers acteurs sociaux comme pairs dans des processus socioproductifs.
- à la participation équitable des personnes dans la production et la distribution de la richesse.⁵¹

Armés de ces valeurs et de leurs convictions, les gens de Alternativa 3 ont développé un modèle à l'intérieur duquel l'organisation agit comme facilitateur ou agent d'articulation entre les communautés aidées (les sans opportunités) et le monde de l'entreprise (le monde des opportunités)⁵². Ils effectuent le lien entre des entreprises

⁵⁰ Idem.

⁵¹ Idem.

⁵² Voir en appendice E le modèle d'intervention de Alternativa 3 tel que schématisé par l'institution.

socialement responsables prêtes à engager leurs capacités sur le long terme et le travail de la communauté. Leur modèle se veut souple et prêt à s'adapter aux besoins et contexte de chaque situation de travail particulière et cherchant toujours à tirer parti des connaissances et compétences des acteurs avec lesquels ils travaillent.

Le but poursuivi à travers cette stratégie d'intervention, nous le rappelons, est de développer une réponse à la situation des communautés disposant de moins d'opportunités en les aidant à ce qu'elles deviennent plus productives, solidaires et démocratiques. En dernière analyse, le rôle des autres acteurs (entreprises socialement responsables, l'État, des réseaux sociaux et des associations) est subordonné à cet objectif prioritaire du point de vue de Alternativa 3. Les objectifs poursuivis sont économiques puisqu'ils visent à briser les barrières qui emprisonnent les communautés aidées dans une certaine marginalité économique. Ces objectifs économiques ne sont cependant qu'un des moyens vers la fin qu'est l'amélioration de la qualité de vie des habitants des communautés aidées. On vise également une amélioration de la situation sanitaire, des conditions de logement, de l'alimentation des populations bénéficiaires, etc. Alternativa 3 place une emphase particulièrement importante sur l'idée d'organiser les communautés de façon à ce qu'elles produisent des leaders capables, des réseaux sociaux actifs capables de tirer parti des opportunités qu'ils sauront identifier. C'est là en fait l'objectif central poursuivi. Contribuer à créer des communautés plus solidaires et efficaces maintenant liées à d'autres acteurs sociaux capables et soucieux de participer à leur développement. Ils ont voulu créer « une méthodologie qui garantisse une viabilité économique [rentabilité] et sociale [appui de la communauté], avec un objectif clair d'impact social⁵³ ». En réponse à notre question portant sur les objectifs institutionnels de Alternativa 3, Mr Ramos Mejia nous répond que ces derniers poursuivent autant des objectifs sociaux qu'entrepreneuriaux, mais que l'emphase est placée sur l'aspect

⁵³ Source: Entrevistas: Eduardo Ramos Mejia, disponible au www.avina.net.

social de leur mission. L'explication qui suit de la conception du développement défendue par l'institution et du rôle qu'y occupe la microfinance permettra de clarifier ce qui peut paraître encore quelque peu brumeux.

2.2.2.3 Conception du développement et objectif de la microfinance

La stratégie d'intervention de Alternativa 3 s'appuie sur une analyse faite par l'institution des causes et des conséquences du manque d'opportunités de travail dans les communautés qu'elle aide⁵⁴. Elle attribue ces difficultés d'accès aux opportunités d'emploi au bas niveau d'éducation et/ou au manque d'occasions existantes dans ces communautés ainsi qu'à la situation structurelle du système économique. Afin d'aider ses bénéficiaires à dépasser ces limitations, Alternativa 3 offre un ensemble de réponses spécifiques à chacun de ces problèmes. À l'intérieur de la proposition de Alternativa 3, le microcrédit, nous le verrons n'est qu'un outil parmi plusieurs autres. Il sert à remédier aux problèmes de financement dont sont victimes les bénéficiaires et agit en quelque sorte comme agent structurant au travail de l'organisation. L'action de Alternativa 3 est cependant beaucoup plus large que ses seules activités de MF. Le développement est ici conçu de façon beaucoup plus large qu'une conception se centrant sur l'aspect financier avant tout. En entrevue, Mr Ramos Mejía nous expliquait par exemple que la pauvreté, en plus du manque de ressources financières qu'elle implique, est aussi faite d'un manque de formation; d'un manque d'opportunités et d'un manque de liens et de relations (ou de capital social). Selon son point de vue donc, s'occuper de développement, c'est voir à équiper ses bénéficiaires de tous les outils pouvant aider à pallier à ces manques. Alternativa 3 a, pour ses raisons, développé trois « lignes d'action » ou trois programmes spécifiquement conçus pour répondre à ces besoins.

⁵⁴ Voir en appendice F la schématisation de ces causes et conséquences et des solutions développées par l'institution.

Le premier de ces programmes est celui consacré à la MF. L'institution a d'ailleurs amorcé ses opérations à travers son programme de microcrédit qui, dès ses débuts, comprenait une grande part (60 à 70%) de prêts destinés à l'amélioration des habitations en plus d'un volet destiné aux microentrepreneurs (30 à 40 %). Comme dans le cas de la FGA, la décision d'implanter un programme de microcrédit a fait suite à un désir d'aider les familles victimes de la crise économique et à pour origine la lecture de *vers un monde sans pauvreté* de Muhammad Yunus (Yunus, 1997). En plus d'aider ses bénéficiaires à subsister, à éventuellement dépasser leur condition et à améliorer leur qualité de vie, Alternativa 3, qui réfléchit toujours en fonction des impacts sur la communauté, fait valoir que dans la mesure où l'activité économique de ses prestataires se développe dans le quartier où ils vivent, cette dynamique favorise la croissance économique d'un point de vue de développement local. Comme c'était le cas pour la FGA, la méthodologie pratiquée, qui est essentiellement la même pour ce qui est du microcrédit, s'appuie sur le capital social existant à travers la garantie solidaire de groupe, tout en promouvant les relations de confiance au sein de la communauté. L'objectif général est de « renforcer le développement économique des microentreprises et contribuer à l'amélioration de l'habitation des personnes que le système financier formel ne considère pas, à travers le financement par garantie solidaire de groupe » Les objectifs spécifiques poursuivis à travers les activités de MF sont plus parlants et permettent d'introduire le reste des activités de l'institution :

- Promouvoir la **confiance mutuelle**⁵⁵ via la garantie solidaire et de groupe
- Produire une culture du crédit transparente à travers ses opérations
- Établir une relation de proximité avec les bénéficiaires
- Former à l'expérience et l'utilisation du crédit
- Promouvoir et appuyer des espaces associatifs pour les entrepreneurs locaux.⁵⁶

⁵⁵ En gras dans le texte original.

⁵⁶ Source: www.alternativa3.org, traduction de l'auteur.

Le programme de microcrédit sert en quelque sorte de porte d'entrée dans la communauté. Mr Ramos Mejia explique que le programme constitue la structure autour de laquelle le reste des opérations de Alternativa 3 se développent et représente en premier lieu une excuse pour organiser la communauté. Le fait de réunir de façon hebdomadaire des groupes de microentrepreneurs de la zone permet de rétablir un climat de confiance perdu dans ces communautés souvent affligées par la pauvreté, la délinquance et une attitude de « chacun pour soi ». Lors des réunions hebdomadaires, les groupes de microentrepreneurs deviennent bientôt une assemblée de citoyens qui se mettent à discuter de l'approvisionnement en eau ou d'autres problèmes qui affectent l'ensemble des membres du quartier. Alternativa 3 cherche à encourager et systématiser cette mise en commun et ces efforts d'autogestion communautaire. Elle a par exemple contribué à la création d'un réseau d'entrepreneurs né d'un regroupement de 15 petits commerçants propriétaires de kiosques ou très petits commerces de détail de type « dépanneur » participants à son programme de microcrédit. L'existence du réseau permet à ses membres d'avoir de l'information concernant les prix et les produits qui peuvent les intéresser. Il permet surtout d'effectuer des achats en commun et il aspire à développer plusieurs autres mécanismes qui produiront des bénéfices aux membres impossibles sans la force du nombre tels qu'une administration commune, l'embauche d'un comptable ou d'un conseiller juridique, par exemple. L'objectif poursuivi par Alternativa 3 est de :

(...)créer un espace d'échange et de développement entre des personnes ayant une activité économique commune, sur la base de certains piliers différents de ceux du marché traditionnel. Ces piliers sont : l'associativité, la solidarité, la collaboration et la confiance mutuelle.⁵⁷

⁵⁷ Idem, traduction de l'auteur.

L'achat de groupe, débuté en 2006, a produit une baisse du prix moyen des produits achetés d'environ 15 % pour ses membres. Le regroupement leur a également permis d'obtenir du financement de groupe à des conditions préférentielles de la part de Alternativa 3 qui a obtenu les fonds du Ministerio de Desarrollo Social de la Nación (ministère du Développement social) par l'entremise de FONCAP. Alternativa 3 a de plus mis le réseau en contact avec les gens de la Chaire « Redes Sociales » (réseaux sociaux) de la Universidad Nacional General Sarmiento qui ont ainsi conduit deux études portant sur les forces et faiblesses de leurs microentreprises et sur les avantages de leur association, leur permettant d'améliorer leur performance à ces deux chapitres dans le futur.

Le deuxième programme, celui destiné à la formation, est né en 2004 avec pour but de contribuer à l'organisation et la liaison des membres de la communauté de façon à créer de nouvelles opportunités économiques ou à profiter pleinement des occasions existantes. On vise à faciliter l'apprentissage et la construction collective de connaissances liées aux expériences des entrepreneurs participants aux programmes de Alternativa 3. L'organisation convoque des participants à son programme de microcrédit à des ateliers participatifs avec l'objectif de « former et habiliter des leaders de la zone de *Los Polvorines* aux aptitudes de gestion et de coordination de groupes d'entrepreneurs pour **l'autogestion de projets productifs, solidaires et démocratiques** »⁵⁸

L'idée est d'aider la communauté à s'organiser et s'équiper elle-même pour dépasser les problèmes structurels auxquels elle doit faire face, au premier chapitre ceux liés au manque d'emplois.

⁵⁸ Source: www.alternativa3.org, traduction de l'auteur. La portion en caractère gras l'est dans le texte original.

Les modules de formation, intitulés « coordination de groupes autogérés » et « projets productifs » sont donnés lors d'ateliers/rencontres hebdomadaires de 2 heures s'étalant chacun sur une période de 10 semaines. L'atelier portant sur la coordination de groupes aborde des thèmes pertinents à la formation et au développement de ces groupes tels que la coordination; les rôles; l'autogestion; le leadership; la communication; les tâches et objectifs, etc. L'atelier portant sur les projets productifs est conçu pour les participants qui éprouvent des difficultés actuelles avec leur initiative productive. Ceux qui désirent participer peuvent y travailler leurs difficultés et sont encouragés à proposer un nouveau projet à partir de l'étape de la conception, en tentant d'identifier les écueils potentiels et une mise en application qui les évite le plus possible. Les thèmes travaillés sont : Contexte socioéconomique, Auto diagnostique d'aptitudes, Étapes d'un projet, Opportunités d'affaires, Étude de marché, Marketing, Coûts, Prix, Comptabilité et plusieurs autres aspects qui sont abordés dans le but de les équiper le plus possible et leur donner une base sur laquelle travailler.

Conscients des problèmes occasionnés par un manque chronique d'emploi dans la communauté, les gens d'Alternativa 3 ont complété leur programme de formation d'un projet qui vise à introduire le monde du travail à des jeunes de la zone sans expérience de travail. On veut ainsi leur donner l'impulsion qui peut être nécessaire dans un contexte très limité d'opportunités ayant toujours en tête de les faire cheminer vers l'autogestion ou la capacité de développer eux-mêmes leurs activités. On les introduit à plusieurs aspects formels de la culture du travail en les habituant à produire des horaires, organiser une production, l'achat d'intrants, etc. Un coordinateur de Alternativa 3 est responsable de ce projet développé conjointement avec une entreprise du quartier qui fabrique des chaussures. La production s'effectue pour le compte de l'entreprise qui achète la production des jeunes participants au

projet. Le projet qui a pour but de former ces jeunes de la zone à la culture du travail s'inscrit dans le même esprit que le troisième programme de Alternativa 3.

Le programme Entreprise et Communauté vise à « promouvoir dans la société un nouveau modèle de coopération et d'articulation entre les communautés vulnérables et les entreprises productrices de biens et services »⁵⁹. Tablant sur ce qu'ils perçoivent comme une forte tendance à la responsabilisation sociale de l'entreprise, ils veulent agir en tant qu'agent d'articulation responsable entre les ressources et capacités des entreprises prêtes à les engager et les ressources existantes dans la communauté. Les projets ainsi développés doivent avoir des fins économiques solidaires qui promeuvent le renforcement de l'autonomie des bénéficiaires. Alternativa 3 mène présentement deux projets en ce sens. Le premier *Proceso de Gestion y Articulacion Responsable* (PARES, qui signifie PAIRS en français), développé en partenariat avec la fondation AVINA, est un projet d'appui au mouvement des travailleurs chômeurs de la Matanza (Movimiento de Trabajadores Desocupados La Matanza), autre communauté défavorisée de la banlieue de Buenos Aires. Refusant les mesures assistencialistes en place, le mouvement a créé une coopérative communautaire, *La Juanita*, qui opère une boulangerie, un atelier textile, une garderie, etc. Le rôle de Alternativa 3 est d'accompagner la coopérative; de l'aider à « organiser sa gestion socioproductive », de lier la coopérative avec d'autres acteurs sociaux pouvant l'épauler dans le but d'assurer sa viabilité à long terme et le développement des initiatives existantes. Le Projet, *Empresa Fargo* (une entreprise alimentaire), quant à lui, est une collaboration entre les dirigeants de la firme, la fondation Nuevos Caminos, la paroisse San Juan Bautista et les gens de Alternativa 3. Encore une fois, le rôle de Alternativa 3 en est un d'intermédiation entre l'entreprise et la communauté

⁵⁹ Source www.alternativa3.org, traduction de l'auteur.

de *San Lorenzo*, un *asentamiento*⁶⁰ de la région métropolitaine de Buenos Aires où l'entreprise effectue sa production. Alternativa 3 aide l'entreprise à avoir un impact maximal dans la communauté qui sera également épaulée de façon à s'assurer que le développement économique généré sera aussi l'occasion de renforcer les capacités d'autogestion et l'autonomie de la population. L'organisation sollicite également les ressources financières des firmes avec lesquelles elle travaille pour financer l'ouverture de ses centres d'attention aux bénéficiaires et afin de créer le portefeuille de prêts.

Nous le voyons, Alternativa 3 cherche activement à réunir divers acteurs sociaux à travers ses activités. Cette participation active à des associations et réseaux a pour objectif de « construire des espaces collectifs... [conçus comme] des facteurs clés stratégiques dans le développement productif, démocratique et solidaire de la société⁶¹ ». Pour ces raisons, l'organisation participe ou est partenaire de nombreuses associations et réseaux thématiques et territoriaux tels que des fondations caritatives, la Red Argentina de Instituciones de Microcréditos (RADIM) et autres regroupements d'IMF, l'instituto Nacional de Tecnología Industrial, des associations civiles dédiées au développement, une chaire d'études universitaires, le réseau des organizaciones NOGBA (Réseau des Organisations du nord-ouest du Grand Buenos Aires), etc.

Ces explications détaillées sur les activités de Alternativa 3, dont plusieurs s'éloignent de la MF, ont pour but de montrer que la conception du développement et celle de la MF qu'elle implique dépassent très largement le seul cadre économique.

⁶⁰ Les *asentamientos* aussi appelés *villas Miseria* et *villa emergencia* sont formés de regroupements informels d'habitations très précaires où vivent les argentins les plus pauvres, souvent sans systèmes sanitaires. Ils correspondent à leurs équivalents brésiliens, les *favelas* ou aux *shanty towns* jamaïcains par exemple. 1 145 000 Argentins vivaient dans ces conditions en 2006.

⁶¹ www.alternativa3.org, Traduction de l'auteur.

Ces dernières s'appuient une analyse de l'organisation qui arrive à la conclusion que les limitations auxquelles doivent faire face les communautés défavorisées sont aussi faites de manque de capital social, de formation, d'absence de liens avec l'économie formelle, etc. L'organisation, à travers une initiative solidaire, a développé ses activités dans le but de pallier à ces manques. Ses programmes comprennent des ateliers de formation, un souci constant de renforcer la confiance mutuelle au sein de la communauté, de créer des espaces collectifs et d'inclure dans le processus d'autres acteurs sociaux responsabilisés voulant contribuer. Central à chacune de ces activités est le désir de renforcer la communauté. On ne veut pas seulement la rendre plus « productive », mais aussi plus solidaire et démocratique. La MF est ici essentielle, mais non suffisante. Son rôle, comme dans le cas de la FGA, s'inscrit clairement dans « ... une stratégie plus globale destinée à renforcer l'autonomie des populations pauvres et marginalisées ⁶² ».

2.2.2.4 Clientèle

Alternativa 3 a choisi les zones où elle travaille en fonction des caractéristiques socioéconomiques de leurs habitants afin de s'assurer de servir une population pauvre. En 2005, alors que l'Argentine se remettait toujours de la crise, 60 % des habitants du quartier *Los Polvorines* vivait en situation de pauvreté et 23 % de la population était considérée indigente. 25 % de la population souffrait de malnutrition alors que seulement 37 % des enfants terminaient l'école primaire et 18 % l'école secondaire⁶³. Ces chiffres, probablement un peu moins effrayants aujourd'hui,

⁶² Simanovitz, 2003, p. 5

⁶³ Sources: INDEC 2005 et UNICEF 2005. Il est à noter que l'INDEC, l'organisme officiel de statistiques argentin vit dans la controverse depuis 2006. Tous les secteurs de la société accusent le gouvernement Kirchner de trafiquer les chiffres de façon à sous-estimer les données relatives à l'inflation et possiblement celles de relatives à la pauvreté. Pour un résumé voir http://es.wikipedia.org/wiki/Censo_Nacional_de_Población_y_Vivienda.

traduisent néanmoins la vulnérabilité de cette communauté de la périphérie de Buenos Aires. En travaillant directement dans le quartier, les gens de Alternativa 3 qui connaissent bien la zone s'assurent d'atteindre leur population cible. Le bénéficiaire de Alternativa 3 est donc un habitant pauvre d'une communauté choisie en fonction de sa vulnérabilité, qui tire ses revenus d'une activité économique informelle de très petite échelle, ne disposant d'aucun accès à des sources de financement formelles. Il ressemble en cela beaucoup au prestataire de la FGA. La méthodologie du programme de MC, étant fortement inspirée des expériences de la Grameen Bank, est essentiellement la même. Le choix de la zone géographique constitue la méthode de ciblage principale qui, comme dans le cas de la FGA, est doublée d'une méthodologie qui tente d'assurer que ses bénéficiaires sont des gens qui ont véritablement besoin des services offerts par l'organisation.

Bien que la majorité des activités de Alternativa 3 se développent dans le district de *Partido de Malvinas* (dont *Los Polvorines* est la capitale) qui se trouve à environ 35 kilomètres de Buenos Aires, l'organisation est aussi présente dans d'autres districts tels que *Jose C. Paz* et *San Miguel*. Le cycle du microcrédit est celui-ci ⁶⁴:

- Diffusion et promotion
- Approche des futurs prestataires pour informations et explications
- Recherche de membres et formation du groupe
- Confirmation du jour et de l'heure du rendez-vous avec un travailleur de Alternativa 3
- Réunion informative
- Processus de composition du groupe (environ 6 rencontres successives)
- Visite du projet productif et/ou du domicile
- Évaluation et suggestion du comité au groupe
- Lecture du contrat et octroi de l'argent
- Visites/assistance technique et formation
- Paiements et remboursement final du prêt
- Réunion de renouvellement et mise à jour des données

⁶⁴ source: www.alternativa3.org, traduction de l'auteur.

— Possibilité d'accès et d'intégration à des réseaux locaux

C'est donc dire que l'institution initie elle-même le contact avec ses bénéficiaires. Encore une fois, comme dans le cas de la FGA, bien qu'il n'existe pas de méthode de sélection spécifiquement conçue pour rejeter les personnes considérées *pas-si-pauvres* ou des candidats vus comme « trop pauvres » pour réussir leur projet, le long processus de composition groupale nécessaire avant de recevoir l'argent (une moyenne de 7 semaines) et le sérieux exigé des prestataires notamment au chapitre de la faisabilité du projet et de l'engagement de la personne permettent d'éviter plusieurs pièges. En travaillant directement⁶⁵ dans une zone à haute prévalence de pauvreté et en sélectionnant des candidats qui ont démontré leur motivation, l'organisation améliore ses chances de servir des bénéficiaires qui ont véritablement besoin des services proposés et qui feront preuve de la ténacité nécessaire pour réussir.

2.2.2.5 Méthode d'intervention

Nous l'avons dit, la méthodologie utilisée pour le programme de microcrédit de Alternativa 3 est essentiellement la même que celle utilisée par la FGA, à l'exception de quelques différences précises. La méthode est celle de la garantie solidaire, cependant les groupes peuvent être composés de gens de la même famille et comprendre des hommes, comme des femmes, à la condition que ces derniers n'appartiennent pas à la même demeure ou au même projet productif. Alternativa 3 est cependant plus exigeante en ce qui a trait à la documentation demandée. Les revenus des bénéficiaires doivent pouvoir être vérifiés par les travailleurs de terrain. On demande également une photocopie du document d'identification national argentin ainsi que des reçus de ventes et des documents budgétaires. Lors du déboursé des prêts, chacun reçoit son prêt en même temps et sans attente d'un

⁶⁵ Les Locaux de l'organisation sont situés dans *Los Polvorines*.

remboursement par l'un des autres membres. L'échéance des crédits varie entre 5 et 8 mois et la fréquence des remboursements peut être choisie par le prestataire qui a la possibilité de le faire de façon hebdomadaire, bihebdomadaire ou mensuelle. Le travailleur de terrain ou officier de crédit (*operador de campo*) voit donc le prestataire au minimum une fois par mois suivant la fréquence de remboursement choisie. Cette fréquence sera cependant accrue si le prestataire éprouve des difficultés avec sa microentreprise. L'assistance technique fait partie des tâches du travailleur de terrain qui effectue des visites au lieu de travail du microentrepreneur afin de le conseiller sur la façon d'effectuer telle partie de son processus productif ou sur quel aspect se concentrer par exemple. Ces visites s'effectuent en fonction des besoins du prestataire lorsque l'employé de Alternativa 3 détecte des lacunes.

Ces travailleurs de terrain sont au nombre de quatre, dont trois proviennent du quartier où ils travaillent. Ce sont de jeunes professionnels et étudiants universitaires entièrement dédiés à leur travail qui touchent une rémunération mensuelle d'entre 1400 et 2000 pesos argentins⁶⁶. En entrevue, Mr Ramos Mejia insiste sur le fait que ces derniers sont rémunérés en fonction de la qualité de leur travail et non pas en fonction de leur productivité. L'institution a rejeté les modèles de rémunération utilisés par d'autres IMF qui modulent la rémunération des officiers de crédit en fonction du nombre de prêts qu'ils consentent et de leur taux de délinquance. Ce qui compte ici c'est la qualité de l'accompagnement offert par les travailleurs de terrain.

Fait particulier, le taux d'intérêt demandé aux prestataires de l'IMF dépend de la source dont proviennent les fonds prêtés. L'institution facture le même taux d'intérêt qui lui est facturé par l'institution dont proviennent les fonds. Ainsi, lorsque les fonds proviennent de la Comisión Nacional de Coordinación del Programa de Microcredito

⁶⁶ À titre de comparaison, le salaire moyen d'un employé du secteur privé était d'environ 2300 pesos argentins par mois en 2008 (autour de 700 US\$). Source: INDEC.

para el Desarrollo de la Economía Social (CONAMI), le taux demandé au bénéficiaires est de 6 %. Lorsque les fonds proviennent de Fuerza Solidaria, le taux demandé est de 40 % et lorsqu'ils proviennent du capital propre de Alternativa, on demande 48 %. Cette souplesse du taux d'intérêt demandé semble avoir l'avantage de permettre une facilité à obtenir des fonds (autour de 300 000 USD par an) par rapport à une IMF qui place l'emphasis sur la faiblesse du taux d'intérêt exigé. Alternativa 3, qui est un organisme à but non lucratif, assure que les excédents sont versés dans les coffres de la fondation et que ces sommes sont utilisées pour financer toutes les activités dont il a été question plus en amont.

Nous l'avons vu précédemment, Alternativa 3 offre une diversité et une qualité impressionnante de services complémentaires au microcrédit. Tout est conçu non seulement pour que les projets de leurs bénéficiaires réussissent, mais aussi pour organiser et autonomiser la communauté entière. On offre des formations et de l'appui aux projets des bénéficiaires du programme de microcrédit, mais on tente aussi de renforcer la confiance mutuelle et la capacité d'autogestion de la communauté en formant des chefs capables, en liant la communauté à d'autres acteurs sociaux responsabilisés (entreprises, État, milieu universitaire, réseaux sociaux divers) en préparant ses jeunes au monde du travail, en créant des débouchés au travail de la communauté, etc. On peut même se risquer à affirmer que c'est plutôt le programme de microcrédit que fait figure de service complémentaire au travail d'autonomisation beaucoup plus large effectué par Alternativa 3. Clairement, Alternativa 3 représente un important vecteur de changement pour *Los Polvorines* et s'est mérité l'attention de plusieurs joueurs de la MF argentine tels que les dirigeants de FONCAP impressionnés par l'originalité et l'efficacité de leur modèle.

2.2.2.6 Résultats

Au moment de notre entrevue avec Mr Ramos Mejia (30/05/2008), l'IMF servait environ 600 clients dont 70 % était des femmes et 30 % des hommes. Le portefeuille actif de microcrédits était d'environ 130 000 USD (autour de 416 000 pesos argentins)⁶⁷. Le prêt minimum était de 500 pesos et le prêt moyen de 1100 pesos. L'indice de délinquance, bien que très faible à 3 % représentait une augmentation par rapport aux taux historiques qui oscillaient entre 1 et 1,5 %. Ce taux est très bas lorsqu'on le compare avec ceux des autres institutions. Il témoigne certainement de la qualité du travail effectué au moment de la création des groupes et lors du suivi et de l'appui des projets. Peut-être est-il également affecté par le travail très complet et diversifié de l'institution dont le mandat dépasse amplement la seule MF, nous l'avons vu. Bien que nous n'ayons pu rencontrer de bénéficiaires de l'IMF ou observer directement ses activités, l'originalité du modèle, le sérieux de l'analyse faite par l'institution sur les causes de la vulnérabilité de ses prestataires et l'inventivité déployée pour la combattre nous laissent l'impression d'un grand professionnalisme et d'une remarquable efficacité.

Comme c'est le cas d'une grande majorité d'IMF, bien que disposant de quelques indicateurs maison, Alternativa 3 n'a jamais réalisé d'étude d'impacts complète, et ce, pour des raisons financières. L'institution est cependant bien placée pour parler de ses succès puisqu'elle est installée directement dans les quartiers qu'elle aide et offre un suivi serré et diversifié des activités de ces bénéficiaires. Une explication de son modèle d'intervention permet certainement de démontrer l'indiscutable volonté des gens de Alternativa 3 d'avoir un impact vérifiable sur les conditions de vie de ces prestataires. Afin de pouvoir le vérifier avec plus de précision, Alternativa 3 est en discussion avec les dirigeants de la RADIM et les autres IMF membres du

⁶⁷ L'institution aurait octroyé 2200 microcrédits depuis ses débuts.

regroupement afin de développer des indicateurs de performance non seulement financières, mais aussi, et surtout, de performances sociales. Mr Ramos Mejia considère, en ce sens, la participation de Alternativa 3 à la RADIM très importante, puisqu'elle lui permet d'avoir une influence auprès des autres IMF du réseau, au premier chapitre les institutions commerciales telles que FIE Gran Poder S.A. et Columbia Microcreditos dont il sera question dans le prochain chapitre.

Cette présentation détaillée, jumelée à celle que nous venons de faire du travail des institutions *welfaristes*, fournira les bases pour revenir en conclusion sur les interrogations qui sont à l'origine de ce mémoire. Abordons tout d'abord l'expérience *institutionnaliste* qui fait l'objet du troisième chapitre.

CHAPITRE III

LA MICROFINANCE ARGENTINE ET L'EXPÉRIENCE *INSTITUTIONNALISTE*

3.1 L'EXPÉRIENCE *INSTITUTIONNALISTE*

Nous l'avons vu lors de notre rapide exploration du secteur de la MF argentine, les IMF qui répondent aux critères *institutionnalistes* ont fait leur apparition en Argentine un peu plus tardivement que leur contrepartie *welfariste*, lorsque plusieurs expériences pionnières avaient démontré la viabilité de l'entreprise. Profitant des « opportunités » créées par la crise économique et poussées par le fort courant en faveur du microcrédit de la fin des années 1990, plusieurs IMF commerciales ont vu le jour en Argentine à partir des années 2000. Ces dernières bénéficient souvent de support financier et technique important et ont vu leur importance, pour ce qui est du nombre de clients et du volume de portefeuille, grandir à un rythme très soutenu. Nous le verrons lors de notre exploration du travail de deux IMF représentant ce courant, l'accroissement rapide de leur importance relative implique cependant un changement important dans la clientèle desservie et la nature des services offerts aux bénéficiaires de la MF argentine. Encore une fois, nous avons choisi deux IMF qui permettent d'illustrer les différences possibles au sein d'un même courant de pensée. La première FIE GranPoder S. A. (FIE) est une IMF spécialisée de type commerciale créée en 2001 par Fondo Financiero Privado FIE, anciennement une ONG pionnière de la MF bolivienne plus tard transformée en société à but lucratif, et par un médecin bolivien ayant immigré en Argentine. FIE servait au départ la communauté d'immigrants boliviens en Argentine puis de plus en plus d'Argentins pour devenir

aujourd'hui, « ... l'entité de MC la plus grande d'Argentine, en matière de couverture, volume de portefeuille, nombre de clients et efficience. »⁶⁸Columbia Microcreditos S.A., quant à elle est née en 2006 du partenariat entre Accion International, dont il a été abondamment question dans le premier chapitre, et une banque argentine de taille moyenne, Banco Columbia. Nous examinerons donc l'expérience *institutionnaliste* à travers l'exploration du travail d'une IMF commerciale spécialisée et celui d'une banque commerciale se lançant sur le terrain de la MF.

3.1.1 FIE GranPoder S.A. (FIE)

3.1.1.1 Origine et élaboration du programme

FIE GranPoder est née à l'initiative d'un médecin d'origine bolivienne vivant en Argentine. Ce dernier s'apercevait que plusieurs de ses patients, également d'origine bolivienne et incapables d'accéder au système financier formel argentin, choisissaient de cesser de payer leurs primes d'assurances santé afin d'investir dans leur microentreprise. C'était souvent là un des seuls moyens disponibles pour ces microentrepreneurs de réunir du capital financier à investir pour faire croître leurs activités. Ce médecin a donc contacté FIE S.A. Fondo Financiero Privado (FIE Bolivia), une des plus importantes IMF bolivienne, pour vérifier la possibilité de créer conjointement une institution pour servir ces Boliviens vivant en Argentine. Les dirigeants de FIE Bolivia, qui voyaient probablement d'un bon œil la possibilité d'être la seule IMF servant cette population d'émigrés boliviens souvent habitués aux services de MF acceptèrent, et avec l'aide initiale de FONCAP, FIE GranPoder ouvre ses portes en juin 2001.

⁶⁸ source: www.fiegranpoder.com.ar, traduction de l'auteur.

Les motivations qui ont présidé à la création de FIE étaient donc de développer une solution aux besoins financiers insatisfaits de la communauté d'immigrants boliviens en Argentine, communauté qui représentait un marché inexploité et particulièrement intéressant pour FIE Bolivia qui fait face, en Bolivie, à un des marchés les plus développés et compétitif de la planète. L'entreprise est aujourd'hui contrôlée à 65 % par FIE Bolivia, à 30 % par INCONFIN, une compagnie belge d'investissement en MF et à 5 % par Dr Victor Ruilova, dont la part diminue progressivement au fil des années et des injections massives de capital qui ont permis la croissance fulgurante des activités de l'IMF.

3.1.1.2 Mission, objectifs et valeurs de l'institution

Bien qu'en entrevue⁶⁹ Diego Anzotegui, directeur général de FIE, assure que l'institution poursuit certains objectifs sociaux à travers ses opérations, nous le verrons, ces derniers sont présumés plus que poursuivis activement à travers des mesures spécifiquement conçues dans cette optique. L'examen de la mission permet de voir que l'institution met l'accent sur les aspects d'efficacité et d'étendue des opérations avant tout.

La mission de FIE est de « promouvoir l'amélioration du niveau de vie des classes appauvries à travers le financement des projets qu'elles développent à l'intérieur de micro ou petites entreprises »⁷⁰. Sa vision est « d'être l'entité leader du secteur, offrant la meilleure technologie de crédit du marché de la MF et être l'entité avec la

⁶⁹ Entrevue réalisée le 28 mai 2008 auprès de Mr. Anzotegui dans les bureaux de FIE à Buenos Aires.

⁷⁰ Source: www.fiegranpoder.com.ar, traduction de l'auteur.

plus grande couverture de micro et petites entreprises desservies ». Les objectifs institutionnels stipulent que cette offre de services financiers aura comme effet de promouvoir « l'amélioration des conditions de vie économiques et sociales de... [leurs] clients » sans que le mécanisme par lequel des améliorations autres qu'économiques soit explicité. En ce concerne les objectifs d'impacts économiques, l'institution souhaite « stimuler la génération d'emplois à travers la croissance d'unités économiques appartenant au secteur de la micro et petite entreprise... [en] fournissant des services financiers de qualité adaptés aux besoins de sa clientèle »⁷¹.

Certains de ses objectifs de développement futur sont très parlants et témoignent de la forte adhésion de l'IMF aux préceptes *institutionnalistes* :

- Constituer une organisation régulée qui maintienne la confiance des entités financières spécialisées nationales et étrangères, ce qui lui permettra un accès facile à de nouvelles et plus grandes ressources financières
- Constituer une entité rentable avec la capacité de satisfaire les besoins d'un nombre toujours plus grand de micro et petits entrepreneurs⁷²

Les autres objectifs énumérés par l'institution traitent de son désir d'être l'IMF « leader » du pays grâce à une position solide et solvable, d'offrir ses services de façon personnalisée et innovatrice et en accord avec les attentes de sa clientèle, d'étendre la couverture géographique de ses opérations et d'offrir de nouveaux produits financiers afin de satisfaire la demande potentielle.

S'inscrivant de façon évidente dans le courant *institutionnaliste*, la vision et les objectifs de l'institution reflètent une grande préoccupation pour l'étendue de ses opérations, son efficacité et sa capacité à satisfaire sa clientèle, ce qui lui permettra de

⁷¹ Idem.

⁷² Idem.

conserver sa position « dominante » sur le marché de la MF argentine. Cette efficacité, jumelée à une bonne rentabilité lui permettra en retour d'accéder facilement à des sources de financement qui favoriseront de nouveau la croissance de ses opérations. L'examen du nombre de clients, du volume du portefeuille et autres indicateurs quantitatifs font voir que la poursuite de cette politique a en effet produit une croissance spectaculaire de ses activités.

Tableau 3.1
Indicateurs de croissance et de rentabilité de FIE Gran Poder (2003-2008)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Nombre de clients	868	1417	2221	5111	6473	7773
Volume du portefeuille de prêts en US \$	452 446	1 194 424	2 683 964	5 798 991	8 763 419	10 000000
Solde moyen des prêts par prestataire en US \$	521	843	1208	1135	1354	1562 ⁷³
Taux de délinquance sur prêts (30 jours de retard et plus)	2,25 %	4,75 %	1,88 %	2,59 %	3,17 %	n/a
Taux de rendement des capitaux propres	-314,94 %	23,93 %	-1,80 %	n/a	8,42 %	12 %
Actif net en US \$	179 771	261 327	311 037	1 276 246	2 017 084	n/a

Source : Mix Market (<http://www.mixmarket.org>) et entrevue réalisée avec le directeur général de FIE Gran Poder⁷⁴

⁷³ Ce montant représente le prêt moyen des prestataires des succursales de Buenos Aires où se trouve la très grande majorité de l'institution. Le prêt moyen dans la province de Salta, pauvre et partageant une frontière avec la Bolivie, serait d'environ de 560 US\$. L'écart peut cependant être très grand, l'institution ayant par exemple déjà octroyé un crédit de 70 000 pesos (près de 22 000 US\$).

⁷⁴ Les données pour les années 2003 à 2007 sont celles en date du 31 décembre de chaque année. Celles de 2008 correspondent aux chiffres du 28 mai 2008, soit environ à mi- année.

Nous le voyons les objectifs de FIE Gran Poder sont avant tout des objectifs d'efficacité, de rentabilité et de croissance. Aucune mention explicite n'est faite du désir d'améliorer la qualité de vie de ses prestataires en dehors des bénéfices allégués de la provision de services financiers à cette clientèle. En entrevue, Mr Anzotegui nous confirme que l'institution ne poursuit pas l'atteinte d'objectifs sociaux particuliers telle qu'une amélioration de la santé, du niveau d'éducation, de la qualité des habitations ou de la nutrition de ses prestataires. Aucune cible précise à atteindre n'existe en ce sens. Nous le verrons lors de notre exploration de la méthode d'intervention de l'IMF, cette absence de volonté claire d'améliorer de façon vérifiable la qualité de vie de ses prestataires implique une méthode d'intervention substantiellement différente de celles pratiquées par les IMF *welfaristes* précédemment étudiées.

3.1.1.3 Conception du développement et objectif de la microfinance

L'explication fournie par l'institution en ce qui concerne la façon par laquelle l'accès aux services financiers améliore la qualité de vie des prestataires repose sur l'explication *institutionnaliste* traditionnelle que nous avons abordée lors de notre exploration du débat entre les deux courants. Le développement est ici conçu comme la résultante de la croissance d'unités économiques qui par un effet « tricle-down », atteindront éventuellement la base de la pyramide économique à travers la création d'emploi pour les plus défavorisés.

L'institution concentre donc ses efforts à être le plus efficace possible dans sa prestation de services et servir le plus grand nombre de clients possible. Pour Mr Anzotegui, l'objectif de la microfinance est d'améliorer la qualité de vie de ses

prestataires. Les exemples qu'il cite comme témoignant de cette amélioration sont de « meilleurs biens » et de « meilleurs services financiers ». L'accès aux services financiers donc, aurait comme conséquence une création d'emplois et une amélioration de la qualité de vie de ses bénéficiaires telle que mesurée par une augmentation de leurs revenus. Toute autre considération est reléguée au rang de conséquences secondaires qui concernent au premier chef le prestataire. Mr Anzotegui clarifie le sujet en spécifiant que les employés ne se mêlent pas vraiment de la vie privée des prestataires, que cela ne fait pas partie de la philosophie de l'entreprise. Dans les faits, cela peut se passer, mais ce serait alors la conséquence d'une relation particulièrement étroite développée au fil du temps entre un officier de crédit et le prestataire, sans que l'entreprise n'encourage la chose. Les seules indications dont dispose l'institution quant à l'amélioration de la qualité de vie de ses prestataires sont obtenues lors d'occasionnels récits faits par ces derniers. Le rôle de FIE Gran Poder est avant tout de favoriser la croissance économique de micro et petites entreprises en leur fournissant un accès à des services financiers de façon professionnelle et efficace. Pour ces raisons, le propriétaire majoritaire de FIE Gran Poder, FIE Bolivia s'inquiète en premier lieu, lors de ses évaluations des performances de sa succursale argentine, du niveau total du portefeuille, du taux de délinquance et du niveau de décaissement, tous des indicateurs de l'efficacité dans l'octroi et la gestion de ses services financiers.

Il convient cependant de rappeler que FIE Gran Poder est une création de FIE Bolivia, elle-même le résultat d'une transformation de FIE ONG, une entité à but non lucratif démarré en 1985 par 5 entrepreneuses boliviennes en FIE S.A. Fondo Financiero Privado, une IMF régulée et commerciale depuis 1998. Malgré le désintérêt apparent de FIE Gran Poder pour des questions autres que celles liées aux indicateurs de son propre succès, l'institution conserve une partie de son héritage. Étant dépositaire de l'histoire d'une IMF autrefois sans but lucratif et créé par des

femmes microentrepreneurs, l'IMF ne peut pas ignorer « l'efficacité de la microfinance comme stratégie de réduction de la pauvreté⁷⁵ ». Mr Anzotegui déclare ainsi que les objectifs institutionnels de FIE sont autant sociaux qu'entrepreneuriaux et ont une importance égale à leurs yeux. L'affirmation est certainement discutable dans la mesure où l'institution ne dispose d'aucune stratégie spécifiquement conçue pour s'assurer de l'impact sur les prestataires, ni d'outils permettant de le mesurer. L'institution a choisi de centrer ses efforts sur l'étendue de ses opérations, ce qui serait gage de succès selon le point de vue *institutionnaliste* comme nous l'avons longuement expliqué dans la première partie de ce travail. Le fait d'adopter les méthodes commerciales en MF, dans le cas de FIE comme dans la grande majorité des cas, a surtout un impact notable sur la croissance de l'institution, sa robustesse et sa dépendance vis-à-vis des donneurs. Nous nous attarderons dans la section suivante à la clientèle de l'institution, ce qui permettra de voir à qui profite cette croissance soutenue des activités de l'IMF.

3.1.1.4 Clientèle

La clientèle visée par le programme de MC de FIE Gran Poder est une clientèle composée de micro et petits entrepreneurs qui n'ont pas accès au système bancaire formel. Mr Anzotegui clarifie d'entrée de jeu que cette large clientèle va du petit microentrepreneur se situant sous le seuil de la pauvreté jusqu'à l'entrepreneur bien établi et disposant d'actif. Bien que l'institution ne dispose pas de statistiques à ce sujet, Mr Anzotegui estime à environ 50 % le pourcentage de sa clientèle se situant sous le seuil de la pauvreté. Il n'existe donc pas à proprement parler de méthode de ciblage destinée à identifier et choisir des clients pauvres. Il suffit d'être un entrepreneur ayant des besoins de services financiers insatisfaits et de répondre aux critères d'octroi de crédit de l'institution.

⁷⁵ Simanovitz (2003), p. 5

FIE Gran Poder opère à partir de 2 succursales à Buenos Aires (dans les quartiers de Liniers et Once), 4 autres en banlieue de Buenos Aires (Villa Celina, Lomas de Zamora, Laferrere et Esteban Echeverria) et une dernière à Salta, la capitale d'une province portant le même nom, située à l'extrême nord de l'Argentine et partageant une frontière avec la Bolivie. Au départ, l'IMF misait particulièrement sur les immigrants boliviens (fortement représentés dans les quartiers choisis) dont une très grande proportion, pour des raisons culturelles et de nécessité, sont des entrepreneurs qui n'ont, de surcroît, aucun accès au système financier argentin. Au fur et à mesure de l'incorporation d'une clientèle d'Argentins ou d'autres origines, leur proportion a diminué pour atteindre aujourd'hui environ 60 % de la clientèle. 60 % des prestataires sont des hommes et 40 % des femmes, ce qui serait attribuable, selon Mr Anzotégui, au fait que plusieurs hommes contractent les prêts qui seront en fait utilisés par la femme du couple.

Ce sont les clients qui doivent prendre contact avec FIE en se rendant dans une de leurs succursales. Ces derniers le font souvent après avoir été référés par des clients de l'institution ou après avoir connu l'existence de l'organisation lors de l'une de ses activités de promotion dans des *ferias* (foires) populaires où plusieurs microentrepreneurs vendent leur marchandise. Une fois en succursale, le client potentiel remplit une demande de crédit. Un officier se rendra plus tard sur les lieux de travail du demandeur et peut également se rendre au domicile du client afin d'évaluer la véracité des informations déclarées et afin d'évaluer la capacité de payer de ce dernier. De retour à la succursale, l'officier de crédit termine son évaluation qui sera soumise à un comité de crédit qui déterminera si la demande est acceptée ou non et quel montant peut être octroyé. Environ 70 % des demandes sont acceptées. Les raisons de refus peuvent être multiples. Un problème de crédit antérieur paraissant à la fiche de crédit du client (VERAZ, propriété de Equifax Argentina) qui est vérifiée

en tout temps, un doute sur les revenus déclarés, etc. On sélectionne donc les clients en fonction d'une analyse de crédit adaptée pour une clientèle de micro et petits entrepreneurs. Ce qui est vérifié, c'est la probabilité que le client rembourse son prêt et c'est la base sur laquelle sont sélectionnés les futurs clients. C'est donc dire que l'institution ne vise pas spécifiquement une clientèle pauvre, mais plutôt des micro et petits entrepreneurs qui doivent se qualifier en fonction d'une analyse de crédit, avec le résultat que la moitié des prestataires ne sont pas des pauvres. Cette analyse écarte probablement de nombreuses personnes considérées trop pauvres et perçues, pour cette raison, comme un trop grand risque de crédit. La section suivante, qui se penchera sur les méthodes d'intervention de FIE, sera aussi l'occasion de montrer que cette politique de crédit, assez exigeante sur le plan des garanties demandées ne peut être étrangère à la plus faible proportion de clients pauvres.

3.1.1.5 Méthode d'intervention

Le programme de MC de FIE ne comprend que des prêts personnels. L'institution subdivise sa clientèle en diverses catégories en fonction de l'analyse de crédit effectuée lors de la demande de crédit ou en fonction de l'historique du client chez FIE. Cette segmentation aura un effet sur le taux d'intérêt demandé au client et sur les frais qui lui sont exigés. Le taux d'intérêt demandé variera également en fonction du montant demandé⁷⁶ et du type de prêt octroyé. FIE offre des prêts de capital d'investissement (remboursement sur 48 mois); de capital d'exploitation (remboursement sur 24 mois), pour habitation (remboursement sur 60 mois) et des prêts dont le prestataire peut disposer librement (remboursement sur 18 mois). On demande fréquemment des garanties comme condition d'octroi du prêt. Ces garanties peuvent être personnelles, un lien hypothécaire, un actif (tel une voiture) mis en garantie ou la signature d'un garant. Le demandeur doit également fournir le

⁷⁶ On facture par exemple de plus haut taux d'intérêt sur les petits prêts.

document d'identification national argentin ou celui de son pays d'origine, une photocopie de la dernière facture d'électricité ou d'eau de son domicile. L'activité économique pour laquelle le futur client demande un prêt doit être en marche depuis au moins 6 mois.

Malgré cette diversité, le remboursement s'effectuerait sur une période moyenne de 11 à 12 mois selon Mr Anzotegui. C'est que le taux d'intérêt facturé s'applique sur le solde de sorte qu'un remboursement anticipé implique une baisse des frais d'intérêts, ce qui constitue un incitatif à rembourser rapidement le prêt. Malgré le fait que cela représente un travail administratif accru, l'institution permet les remboursements anticipés afin de simplifier la tâche aux prestataires dont les revenus sont souvent irréguliers. Le montant des mensualités est de plus décroissant ce qui facilite également le remboursement du prêt. Le prestataire dispose aussi d'un grand choix sur la fréquence des remboursements. Il peut ainsi choisir d'effectuer ses remboursements de façon quotidienne, hebdomadaire, bihebdomadaire, mensuelle, bimensuelle, trimestrielle, semestrielle ou selon un autre plan de remboursement décidé conjointement avec l'officier de crédit. Cette très grande souplesse a pour but de faciliter la tâche au prestataire qui pourra choisir quel plan est le plus adéquat en fonction de son activité, de son cycle productif, de la rotation de son inventaire, etc. La majorité des remboursements sont cependant effectués mensuellement et se font en succursale. Le décaissement moyen des prêts a lieu en 5 jours, ce qui est très rapide et est expliqué par Mr Anzotegui comme témoignant de la volonté de son organisation de permettre à ses prestataires de saisir les opportunités d'affaires lorsqu'elles passent. L'institution vise à diminuer ce délai à trois jours. Le taux d'intérêt qui varie en fonction du type de prêt, du montant demandé, de l'historique du client avec l'institution et autres variables se situe entre 40 et 75 %, la moyenne se situant autour de 50 %. Plus un client demande un gros prêt, fait affaire depuis

longtemps avec FIE et rembourse correctement ses prêts, plus son taux d'intérêt sera bas.

FIE ne dispose d'aucun programme de formation ni de programme d'appui aux projets de ses prestataires. Le seul autre service offert est celui de transfert d'argent entre la Bolivie et l'Argentine, ce qui permet aux Boliviens vivant en Argentine d'aider financièrement leurs familles. Un certain suivi est effectué par l'officier de crédit à travers sa relation avec le prestataire, mais dans la mesure où le client n'a pas de retard sur son prêt, aucun suivi particulier n'est effectué. Cela implique que l'officier de crédit verra le client en moyenne une fois par mois pour le paiement et que si le prestataire remplit ses obligations financières, on ne se mêle pas de ses activités. FIE compte 96 employés, dont 45 officiers de crédit qui bénéficient d'une rémunération mensuelle fixe de 1500 pesos argentins qui est bonifiée en fonction de leur rendement (nombre de prêts consentis et taux de délinquance sur les prêts consentis) pour atteindre 2500 pesos en moyenne. On encourage donc l'octroi de crédit qui ne doit cependant pas être risqué, ce qui contribue certainement, de nouveau, à écarter de la clientèle effective une part de microentrepreneurs considérés trop pauvres et donc trop risqués.

3.1.1.6 Résultats

La croissance soutenue de l'institution depuis ses débuts a été financée par de nombreux acteurs nationaux et internationaux tels que FMO, une banque développement néerlandaise (prêt de 5,7 millions de US \$ garanti par FIE Bolivia), FONCAP (3,5 millions de pesos argentins), Fuerza Solidaria (600 000 pesos), Oikocredit (prêts de 2 millions de US \$), Banco Creditcoop (300 000 pesos) et la BID (assistance technique et prêt totalisant environ 2,5 millions de US \$). La possibilité d'avoir accès à ces importantes ressources financières est directement liée à

l'orientation commerciale choisie par l'institution dont l'un des objectifs centraux est la croissance soutenue de ses opérations et du nombre de clients desservis. Cette orientation commerciale implique un engagement ferme de l'IMF envers la rentabilité et la profitabilité, condition *sine qua non* pour percevoir de telles ressources. L'IMF est évidemment indépendante au niveau opérationnel et financier, mais sa rentabilité serait quelque peu basse (ROE de 12 % en 2008) au goût de la BID qui s'attendait à un taux de rendement plus près des 30 % selon Mr Anzotegui. Toujours selon les dires de Mr Anzotegui, le niveau de profitabilité, bien qu'important, n'est pas un objectif prioritaire de FIE, au contraire des banques qui s'en iront du marché de la MF si la rentabilité n'est pas au rendez-vous. Le fait que le profit n'est pas l'élément décisif serait la preuve de l'authenticité du désir de l'institution d'améliorer la qualité de vie de ses clients. Nous devons reconnaître que FIE a su répondre aux problèmes véritables d'une communauté défavorisée. De plus, le niveau d'efficacité, de souplesse, de rapidité et de professionnalisme dans la prestation des services offerts témoigne certainement d'un désir de bien servir sa clientèle et lui permettre de tirer avantage des bénéfices allégués du microcrédit. En ce sens, L'affirmation que l'IMF travaille pour le bien des prestataires nous apparaît convaincante.

Néanmoins, il est clair qu'on ne vise pas en premier lieu une clientèle pauvre mais plutôt une large clientèle d'entrepreneurs n'ayant pas accès à des services financiers formels. Plusieurs éléments de la sélection et de la méthode d'intervention ont même probablement pour effet d'écarter plusieurs pauvres du programme de MC. L'acceptation de la clientèle sur la base d'une analyse de crédit qui évalue le risque du client potentiel et les exigences en matière de garanties ont ainsi certainement pour conséquences d'exclure les plus démunis. Plusieurs aspects de la méthodologie renforcent les difficultés pour cette catégorie de prestataires. Au premier chapitre, on doit remarquer que la basse fréquence des suivis, le faible niveau d'appui des projets, l'absence de mesures destinées à s'assurer des impacts bénéfiques pour les

prestataires et l'absence d'évaluations *ex-post* témoignent à la fois du fait que le programme n'est pas conçu avec les besoins des plus pauvres en tête et d'une conception du développement qui ne s'attarde que sur l'aspect économique et financier. On ne tient pas compte des limites autres que financières au développement des individus ou des communautés. En ce sens, le prestataire est plutôt laissé à lui-même. Il est difficile de réconcilier cette façon de faire avec les besoins des plus démunis.

Tout cela est certainement un choix conscient de l'institution. FIE a choisi d'offrir des services financiers à plus grande échelle, de façon efficace et professionnelle. Ce faisant, elle résout le problème de plusieurs milliers de personnes qui n'avaient aucun accès au système financier et aide probablement, par le fait même, plusieurs clients se situant légèrement sous le seuil de pauvreté. Ce n'est pas rien. La majorité de sa clientèle n'a, au demeurant, probablement pas besoin des services et de la structure d'encadrement qu'implique le travail des IMF welfariste. L'institution répond assurément à un besoin et le fait bien.

Pour les raisons évoquées plus haut, nous sommes cependant d'avis que l'IMF n'a pas droit aux mêmes prétentions en ce qui a trait à son rôle dans le combat contre la pauvreté. Ni ses services, ni leur mise en application, ne sont adaptés aux besoins des plus démunis et cela se répercute dans une plus faible proportion de leurs clients se situant sous le seuil de la pauvreté. Bien qu'aucune statistique ne nous permette de l'affirmer avec certitude, nous pensons également que ces derniers se situent vraisemblablement marginalement sous le seuil de la pauvreté. Nous sommes ainsi d'avis que le type d'institution qu'exemplifie le travail de FIE est probablement nécessaire, mais aussi clairement insuffisant si la lutte à la pauvreté est l'objectif central de la MF.

3.1.2 Columbia Microcreditos

3.1.2.1 Origine et élaboration du programme

Le projet du programme de MC de la Banque argentine Columbia est né d'un contact entre l'entité financière et des représentants de Accion International lors d'une réunion internationale portant sur le MC en 2006. Accion International qui existe depuis plus de 40 ans et défend vigoureusement la vision *institutionnaliste* de la MF⁷⁷, finance le développement des opérations de 35 IMF à travers le monde qui servent plus de 3 millions de clients. Bancosol de la Bolivie, Mibanco du Pérou et Banco Compartamos du Mexique sont au nombre des partenaires de Accion International qui est par ailleurs présidé par Maria Otero, auteur *institutionnaliste* dont nous avons parlé en première partie de ce travail. Accion international vise à servir le plus de clients possible à travers le monde, d'une façon qui soit en accord avec les préceptes de la MF commerciale. Elle a trouvé en Banco Columbia un partenaire intéressant pour démarrer la première expérience de MF mise en œuvre par une banque commerciale en Argentine. Un des attraits de Banco Columbia tient au fait que sa clientèle historique est composée d'une bonne partie de personnes disposant de bas revenus et que l'institution était déjà habituée à traiter un haut volume de prêts relativement petits. Accion International a donc décidé d'investir des ressources financières, de former des employés au MC et d'aider au développement des produits offerts par l'entité Columbia Microcredito ainsi née d'un partenariat entre les deux organisations.

⁷⁷ Voir les sections Who we are et Our mission de l'organisation sur leur site (<http://www.accion.org/>) qui contient un condensé de l'argumentation *institutionnaliste*.

En entrevue⁷⁸, Pablo Zegarra, directeur de Columbia Microcredito, Bolivien d'origine, employé par Accion International depuis 12 ans et disposant d'une large expérience en MF commerciale, nous explique que la motivation principale de Banco Columbia au démarrage de son programme de MF est le désir d'étendre son marché. La MF apparaissait un choix logique dans la mesure où l'institution était déjà spécialisée dans une clientèle à faibles revenus. C'est donc dire que la motivation principale au démarrage du volet MC de ses opérations est avant tout une décision d'affaires destinée à faire croître son volume d'affaires en développant ses activités de façon à profiter d'un certain avantage comparatif probable dans un segment de marché. Il ne sera jamais question ici d'une volonté de combattre la pauvreté ou de servir efficacement les besoins de services financiers insatisfaits de micro entrepreneurs. Les objectifs poursuivis par l'institution semblent être une amélioration de sa propre situation.

3.1.2.2 Mission, objectifs et valeurs de l'institution

Fait à noter, Banco Columbia ne dispose d'aucun site internet ni de documentation propre expliquant les objectifs de l'organisation. Nous devons donc nous en remettre principalement aux informations recueillies lors de notre entretien avec son directeur général et celles glanées sur divers sites internet argentins traitant de la MF. Les objectifs qui se dégagent ont tous un lien avec un renforcement des activités de Banco Columbia à travers son aventure dans la MF. On peut par exemple retrouver sur plusieurs sites internet⁷⁹ un communiqué diffusé lors de la création du programme, où l'objectif principal poursuivi semble être d'arriver à servir 20 000 clients dans les premières quatre années d'existence de Columbia Microcredito.

⁷⁸ Entrevue réalisée dans les bureaux de Colombia Microcredito à Buenos Aires le 19 mai 2008 avec Pablo Zegarra.

⁷⁹ Voir par exemple <http://www.microfinancegateway.org/content/article/detail/32598>.

La section du site internet de la RADIM réservé à Columbia Microcredito contient bien un court texte où sont vaguement expliqués la vision et les objectifs de l'institution⁸⁰. On y trouve certains passages où l'on parle de la volonté de l'IMF de partager avec ses clients actuels et potentiels leur foi en le futur. Nous pouvons aussi y lire :

Nous cherchons à être grands, car nos rêves le sont; nous cherchons à être forts car nous savons travailler en équipe; nous sommes honnêtes car nous avons compris qu'avec chaque minute de travail nous générons des opportunités pour que beaucoup de familles des secteurs de moindres revenus aient un présent et un futur meilleur.⁸¹

Ces élégantes déclarations apportent malheureusement peu de substance à de bien maigres explications du travail de l'institution. Le passage le plus parlant nous révèle ce qui semble être la préoccupation centrale de Columbia Microcredito : « Nous comprenons que l'efficacité et la rentabilité sont nos outils pour perdurer dans le temps et rendre notre engagement et notre travail massif. » En entrevue, Mr Zegarra mentionne également l'aspect incontournable d'arriver à une autosuffisance financière et l'importance d'une bonne rentabilité lors de notre entretien et de nos questions sur la mission de l'institution et ses objectifs. Quelques rapides mentions seront faites d'une contribution à l'amélioration de la qualité de vie des clients, mais rien n'est expliqué, ni spécifié, ni mesuré. L'amélioration de la qualité de vie semble ici être un effet secondaire supposé de leurs activités et ne semble pas faire partie des priorités de l'organisation. La centralité de la profitabilité, elle, est confirmée par plusieurs déclarations de Gregorio Goity, vice-président de Banco Columbia. Il explique par exemple ainsi les difficultés au travail des IMF en Argentine : « Dans le

⁸⁰ Voir http://www.reddemicrocredito.org/socios_activos_columbia_microcredito.asp.

⁸¹ Idem, traduction de l'auteur.

pays, il n'y a pas de groupes homogènes concentrés dans les mêmes régions ce qui cause un faible niveau de productivité et une faible rentabilité⁸² ». Il s'inquiète également de l'existence d'un problème culturel en Argentine qui fait que : « beaucoup de ceux qui prennent un crédit ont une mentalité associée à la possibilité de ne pas respecter leurs obligations. Des gens avec des valeurs plus liées à celles de la survie⁸³ ». Ce problème culturel aurait des répercussions sur les indices de retards et d'irrécupérables. Il se plaint également du fait qu'en Argentine, « il y a une grande méconnaissance sur un marché qui est encore vierge et est méconnu du client potentiel comme de l'officier de crédit qui doivent aussi être formés pendant un certain temps⁸⁴ ». C'est donc dire que les plus grandes préoccupations de Banco Columbia dans son aventure en MF sont toutes liées à ce qui pourrait nuire à la productivité et la rentabilité de l'opération. Il n'est pratiquement jamais question d'impacts économiques ou sociaux sur les prestataires. Les mentions faites à cet égard semblent plus tenir du marketing ou d'assertions discutables. Les mots d'ordre ici sont volume d'affaires, productivité et rentabilité.

3.1.2.3 Conception du développement et objectif de la microfinance

De façon attendue, Mr Goity justifie la nécessité de placer l'importance sur la rentabilité des opérations par l'argumentaire *institutionnaliste* habituel. On peut ainsi lire dans la section affaires de la revue argentine Fortuna (en français, fortune...) ses propos traitants du travail des ONG et des fondations qui œuvrent en MF :

⁸² *Creer que la Argentina debe apuntalar microcreditos* disponible au <http://www.corrientesonline.com/>. Traduction de l'auteur.

⁸³ DERF agencia federal de noticias, *Gracias a los microcreditos crece el desarrollo de emprendimientos*, disponible au http://www.derf.com.ar/despachos.asp?cod_des=161407&ID_Seccion=33, traduction de l'auteur.

⁸⁴ Idem.

Le problème de ces projets est qu'en général, ils n'atteignent pas d'échelles importantes, parce que leur capacité financière est limitée aux subventions de la BID ou d'autres organismes. En ayant un but lucratif, l'échelle que nous pouvons atteindre est infiniment plus grande⁸⁵

Bien qu'il reconnaisse la qualité du travail effectué par les ONG et les fondations, ce travail serait insuffisant puisqu'« il y a des millions de pauvres⁸⁶ » et qu'il est donc nécessaire que le travail s'effectue à grande échelle.

Quel est donc ce travail que propose Banco Columbia ? Quel est selon l'institution, l'objectif de la MF et quelle conception du développement sous-tend-il ? En réponse à la question de savoir comment la situation d'un prestataire s'améliore lorsqu'il fait affaire à une IMF comme Banco Columbia et en référence à l'exemple concret d'un microentrepreneur faisant affaire à des prêteurs informels qu'il cite précédemment, Mr Goity explique :

Quand nous tombons dans ce monde, nous proposons au client un prêt de 1000 pesos, avec lequel le salaire du prestataire augmente automatiquement de 200 pesos, parce qu'il ne doit pas payer l'intérêt que lui impose l'usurier. L'intérêt qu'il paie à la banque est beaucoup plus bas. Avec cela, son salaire réel va augmenter et sa qualité de vie va s'améliorer⁸⁷.

Voilà donc pour Banco Columbia le bénéfice potentiel pour les bénéficiaires de la MF : le différentiel entre l'intérêt payé aux usuriers et celui payé aux IMF. Cela témoigne d'une conception du développement centrée uniquement sur l'aspect financier.

⁸⁵ Revista Fortuna, No. 171, septembre 2006. Traduction de l'auteur.

⁸⁶ Stang, 2007. Traduction de l'auteur.

⁸⁷ Revista Fortuna, No. 171, septembre 2006. Traduction de l'auteur.

On pourrait déduire de ces explications une conception du développement qui veut que cette augmentation des revenus bénéficie à d'autres travailleurs de l'économie informelle à travers un effet « trickle-down » qui aura comme conséquence une création d'emplois. Ce serait à notre avis, dans le cas de Columbia Microcredito aller un peu trop loin. L'institution ne semble pas s'inquiéter franchement des questions de développement. Au-delà d'un certain discours contenant une volonté d'influencer positivement la vie de ses prestataires, les indices de l'authenticité de ce désir sont plutôt rares. En entrevue, Mr Zegarra, répondant à nos questions concernant leur vision de ce qu'est l'objectif de la MF explique les choses de cette façon : « L'essence de la MF, c'est de permettre l'accès aux services financiers à ceux qui n'en ont pas ». Il souligne l'importance de l'efficacité dans tous les aspects des opérations, sur le contrôle des dépenses et sur la productivité du personnel lors de cette prestation de services financiers. Mr Zegarra explique de plus, toujours en réponse à notre question visant à savoir ce qu'est l'objectif de la MF pour l'institution, que les activités de MF de Columbia Microcredito s'inscrivent aussi dans la perspective d'amener les clients vers d'autres produits de la banque comme les produits d'épargne ou la carte de débit. Le MC ferait « partie d'une stratégie de ventes croisées » comme l'exprime notre interlocuteur. Si on désire que le client améliore sa situation financière, ce serait surtout pour qu'il rejoigne éventuellement le rang des clients réguliers de l'institution.

C'est donc dire que pour Columbia Microcredito, la MF c'est offrir des services financiers à grande échelle à ceux qui en sont privés. Cette offre de service doit s'accompagner d'une rentabilité intéressante sans laquelle elle perd évidemment son attrait pour toute institution à but lucratif, en particulier une banque commerciale. La question de l'impact sur les conditions de vie des prestataires est plus ou moins évacuée. Columbia Microcredito est dans la « business » de prêter de l'argent à des microentrepreneurs de façon rentable.

3.1.2.4 Clientèle

Banco Columbia dessert sa clientèle à partir de 4 succursales situées dans Liniers, San Miguel, Lomas et Quilmes, tous des quartiers en périphérie de Buenos Aires. 65 employés dont 40 officiers de crédit y travaillent. Mr Zegarra caractérise la clientèle de l'institution comme étant composée de microentrepreneurs ayant déjà une activité économique en marche et bénéficiant de plusieurs autres sources de revenus. Ce sont tous des microentrepreneurs (aucun salarié) qui n'ont pas accès à des services financiers formels. À aucun moment, il ne sera question, dans la description de la clientèle effective ou de la clientèle visée, de pauvreté ou d'une volonté d'atteindre cette population. La clientèle de Columbia Microcredito en serait donc une de microentrepreneurs et probablement plus de petits entrepreneurs relativement établis et disposant de revenus autres ce qui diminue d'autant leur « risque ». L'institution ne finance aucun nouveau projet. Comme dans le cas de FIE, on ne fait aucun ciblage destiné à servir un segment de population en particulier. Encore une fois, les clients potentiels prennent contact avec l'IMF après avoir découvert son existence grâce à des postes de ventes installés par le gérant d'une des succursales de Columbia Microcredito dans une *féria* voisine ou après avoir été référé par un client existant de l'IMF.

La sélection des clients s'effectue sur la base d'une analyse visant à déterminer la capacité et la volonté de payer du demandeur. Comme dans tous les cas, les officiers de crédit se basent, entre autres, sur les indices recueillis lors d'une visite au domicile ainsi que sur les lieux de travail du demandeur. Cette analyse vise à déterminer le risque que le client ne respecte pas ses engagements envers l'institution prêteuse et c'est la base sur laquelle sont sélectionnés les clients.

3.1.2.5 Méthode d'intervention

La méthodologie utilisée est exclusivement celle des prêts personnels. Le prestataire ne peut avoir accès à un prêt sans remplir plusieurs conditions préalables. Nous l'avons dit, le client doit avoir une expérience jugée suffisante dans l'activité pour laquelle il demande un prêt. Au moment de sa demande, le client doit remplir un formulaire de demande et doit fournir le document d'identification national. Il doit également pouvoir montrer une certaine stabilité domiciliaire et évidemment remplir les critères de capacité et volonté de paiement de façon jugée satisfaisante. Le formulaire de demande étant dûment rempli, les visites ayant eu lieu, les antécédents de crédit étant vérifiés avec le *veraz*, on prépare un document qui contient les ventes, coûts et revenus du microentrepreneur et qui sera présenté à un comité de crédit qui analysera le dossier et rendra une décision de crédit.

Bien qu'en entrevue Mr Zegarra précise que les prêts sont octroyés sans garanties, il nous énumère plus tard les garanties auxquelles l'institution peut recourir : lien sur marchandise, garanties personnelles ou réelles comme dans le cas d'un prêt de 28 000 pesos. Il semble donc que certaines garanties peuvent être exigées en fonction du montant emprunté ou du risque perçu. La majorité des prêts sont remboursés sur une période de 1 an et aucun ne dépasse 18 mois. Les remboursements s'effectuent en succursale, une fois par mois. On exige un taux annuel de 60 % aux clients, taux que l'institution avait l'intention d'augmenter au moment de notre entretien dans le but de pallier à l'inflation particulièrement importante en 2008 et qui venait réduire le taux d'intérêt réel perçu par l'IMF.

Le programme de MC de Banco Columbia ne comprend aucune formation, aucun appui ni suivi des projets de ses clients. Le seul moment où un suivi est effectué est

dans le cas où le client est en retard dans ses paiements. On ne fera de visite *ex-post* au client qu'au moment d'un renouvellement éventuel de prêt, afin d'évaluer l'opportunité de lui prêter de nouveau et afin de vérifier comment a été investi l'argent prêté précédemment. Fait révélateur, les officiers de crédit sont majoritairement d'anciens employés de commerce. Mr Zegarra nous donne comme exemple d'emplois anciennement occupés par ses employés, la vente de téléphones cellulaires. Cette situation soulève d'importantes questions au sujet des motivations véritables des travailleurs de Columbia Microcredito. Sont-ils véritablement intéressés par l'aspect social de leur travail? S'assure-t-il dans le cadre de leurs fonctions de toujours tenir en compte les besoins de leur clientèle? Ces questions nous laissent songeur, surtout dans la mesure où le système de rémunération mis en place par l'employeur est essentiellement conçu dans l'optique de favoriser la « vente » ou l'octroi rapide de prêts. Leur salaire est de 1600 pesos par mois et est majoré en fonction du nombre de prêts consentis. Plus l'officier de crédit octroie de prêts plus il est rémunéré. Cette situation peut certainement conduire les employés à effectuer leur travail de façon rapide et bâclée sans réfléchir aux conséquences sur les prestataires.

3.1.2.6 Résultats

Comme le dit Mr Zegarra, contrairement à d'autres, Columbia Microcredito n'a pas de problème de financement. Banco Columbia, en investissant une partie de ses fonds propres au profit de Columbia Microcredito également aidée par Accion International, s'est assurée que l'importante croissance voulue ne serait pas freinée par manque de fonds. L'institution bénéficierait d'entrées d'environ 1 million de US \$ par an. Le programme de MC démarré en 2006, servait au moment de notre entrevue (mai 2008) plus de 3300 clients ce qui est beaucoup en fonction de l'âge de l'institution et même en termes absolus, lorsqu'on le compare avec les autres

programmes argentins. Le portefeuille actif était de 9 millions de pesos (environ 2.8 millions de US \$). 51 % de la clientèle est féminine, le prêt minimum est de 500 pesos et le prêt moyen s'élève à 2000 pesos malgré l'existence de prêts beaucoup plus élevés (jusqu'à 28 000 pesos). La croissance rapide du portefeuille explique certainement en partie le taux de délinquance des prêts qui est relativement élevé à 10 %.

Au-delà de ces données quantitatives, ce qui nous apparaît le plus marquant dans l'analyse du programme de MC de Banco Columbia, c'est l'écart flagrant entre les objectifs de l'institution et ceux traditionnellement associés au mouvement de la MF. Il est clair, dans le cas de Banco Columbia à tout le moins, que l'intérêt nouveau d'une banque à servir les besoins des « pauvres⁸⁸ » a moins à voir avec un désir d'aider les plus démunis qu'avec la simple réalisation qu'il est possible d'en tirer un profit. L'institution ne s'en cache d'ailleurs pas. Elle affirme simplement, comme le veut la théorie *institutionnaliste*, que c'est là la seule façon véritablement efficace d'aider une grande proportion de pauvres et de faire « une différence ». Dans le cas de Columbia Microcredito, le problème ne nous apparaît pas être principalement celui de tirer un profit d'une clientèle « pauvre ». Le problème c'est que, clairement, l'institution a bâti son programme avec ses seuls besoins en tête. C'est l'institution qui compte probablement le moins de pauvres comme clients et leur offre le moins de souplesse dans sa prestation de services. Elle impose de nombreuses exigences à ses clients potentiels, n'offre aucune formation, aucun appui ni suivi des projets, emploie du personnel qui nous apparaît inapproprié étant spécialisé dans la vente, facture le plus haut taux d'intérêt et n'obtient même pas de bons résultats au chapitre du remboursement des prêts. Ce qui est particulièrement dérangeant c'est que Columbia Microcredito incarne le type d'institutions que les *institutionnalistes* voudraient voir

⁸⁸ Bien que l'institution sert certainement une faible proportion de pauvres, ses clients le sont par rapport à leur clientèle traditionnelle.

se multiplier. C'est d'ailleurs leur puissant travail de lobbying jumelé à la réalisation que ce segment de marché pouvait être profitable pour les banques qui explique la volonté de ces dernières de se lancer sur le terrain de la MF. En Argentine comme en plusieurs autres endroits, on tente de faire des banques commerciales le vecteur du développement futur du secteur. Le quotidien La Nacion révélait par exemple en 2007 que Daniel Arroyo, alors secrétaire des politiques sociales était en pourparlers avec plusieurs banques (Nacion, Provincia, Rio, Frances et Galicia) afin de les convaincre de s'atteler à la tâche⁸⁹. Cela nous apparaît très inquiétant aux vues des façons de faire de Columbia Microcredito. Il est très clair, à notre avis, que le travail de l'IMF n'est pas adapté aux besoins des plus pauvres, clientèle qui n'intéresse pas l'institution de toute façon. L'IMF s'intéresse à une clientèle moins « risquée », plus payante et qui n'a besoin d'aucun service. Investir le peu de ressources dont dispose le ministère du Développement social dans ce genre d'institution nous apparaît être un choix très discutable.

Ayant passé en revue le travail de différents organismes de MC représentant les approches étudiées, nous sommes maintenant en mesure de revisiter le débat entre *welfaristes* et *institutionnalistes* à la lumière de ces expériences, ce qui fera l'objet de notre conclusion.

⁸⁹ Stang, 2007.

CONCLUSION

Ce mémoire de maîtrise a proposé une exploration du débat opposant les *welfaristes* et *institutionnalistes* en microfinance depuis la fin des années 1990. Les questions de recherche qui ont guidé notre démarche sont les suivantes : quels sont les points de rupture entre les approches défendues par les *welfaristes* et les *institutionnalistes* ? Quelle conception du développement et du rôle des institutions de microfinance sous-tendent-elles ? En général et dans le contexte argentin, à quels résultats sont associées chacune de ces deux approches ? Nous avons tenté, selon chaque perspective, de répondre aux questions suivantes: lorsqu'on parle de réduction de la pauvreté, de quelle pauvreté est-il question ou de quels pauvres parle-t-on ? De quelle façon entend-on les aider ? Quelle conception du développement est à l'œuvre d'un côté comme de l'autre ? À qui s'adressent les deux approches et quels résultats produisent-elles ? Quels sont les arguments avancés par les défenseurs des deux courants et comment résistent-ils à l'épreuve des faits ?

Nous avons tout d'abord voulu faire un examen de la littérature nécessaire à une compréhension générale de la MF et à une mise en contexte du débat. Cette reconnaissance du terrain nous a permis d'expliquer la naissance, la raison d'être et le fonctionnement du MC, pour ensuite discuter de son efficacité. Ces notions essentielles pour éclairer le débat opposant les défenseurs des deux approches étant clarifiées, nous avons présenté une revue de la littérature consacrée au débat théorique entre les deux camps. Ce travail comparatif nous a permis d'identifier un certain nombre d'enjeux clefs et de mettre à plat les nombreux points de rupture entre les deux camps à leur sujet. Nous avons ensuite tenté de répondre à plusieurs questions soulevées par ce débat en cherchant dans la littérature des réponses à leur sujet. Nous avons finalement voulu vérifier dans quelle mesure et de quelle façon le

schisme se prolongeait dans la réalité concrète. Pour ce faire, nous avons porté notre regard sur le terrain argentin à travers une étude comparative d'IMF argentines représentatives des deux courants. Cet exercice aura été l'occasion d'illustrer, par des exemples concrets, un certain nombre de constats effectués lors de notre exploration de la littérature. Ce travail se voulait donc à la fois une exploration du débat théorique et une exploration de ses manifestations empiriques.

Le chapitre premier a permis de rappeler le contexte de la naissance des programmes de MC. Ces derniers sont nés en réaction aux nombreux échecs des politiques macroéconomiques de développement vers le milieu des années 1970. Ils sont issus du mouvement des ONG qui pratiquaient alors des approches par le bas (ou « grass roots ») dont le but était d'alléger directement les souffrances des populations défavorisées. Après la réalisation des nombreux bénéfices potentiels de la MF et surtout la réalisation que les pauvres, au contraire de ce que l'on croyait auparavant, étaient capables de rembourser des dettes, se sont ajoutés de nouveaux joueurs sur le terrain de la MF. Ces derniers concevaient l'avenir de la MF un peu différemment des fondateurs du mouvement. Au fur et à mesure que leur conception de la MF devenait dominante dans la littérature et les pratiques sur le terrain, tout au long des années 1990, les défenseurs de l'approche originelle commencent à dénoncer ce qui leur semble être un profond déracinement des valeurs et objectifs premiers de la MF. La tension monte pour culminer vers la fin des années 1990 en un débat théorique féroce opposant ceux que l'on nommera dès lors les *welfaristes* et les *institutionnalistes*.

Ces derniers, malgré une volonté commune d'aider les pauvres à travers la provision de services financiers, ne s'entendent pas sur la meilleure façon d'y arriver. Au cœur du débat se trouvent de nombreux désaccords sur l'importance d'enjeux tels que l'autosuffisance financière, l'étendue des opérations vs l'étendue de la pauvreté atteinte, l'importance du ciblage et des études d'impact, la nécessité des programmes d'être rentables, la possibilité pour une IMF de demeurer commise aux bien-être des

populations pauvres tout en recherchant le profit, etc. Le problème principal, pour les auteurs *wefaristes*, réside dans le fait que les *institutionnalistes* tentent de faire de leur conception de la MF la seule valable et tentent de forcer l'application d'un seul modèle. Ils décident alors d'exposer les failles dans le raisonnement utilisé par les *institutionnalistes* et de confronter leurs nombreuses prétentions à l'examen empirique. Surtout, ils montrent que les deux approches ont comme source des conceptions du développement très différentes qui conditionnent une mise en œuvre tout aussi différente et l'atteinte de populations dissemblables.

L'approche commerciale se concentre sur l'efficacité économique afin de produire ce qui serait un développement économique et social à long terme par un effet « trickle-down ». L'IMF commerciale a comme clientèle cible les « pas-si-pauvres-que-ça » (*not-so-poor*) qui, grâce aux sommes prêtées pourront démarrer ou faire croître leur microentreprise ce qui, à terme, créerait de l'emploi pour les très pauvres. L'approche *welfariste* est mise en pratique par les IMF de type « familial » (celles faisant du *poverty lending*). Elle ne vise pas à proprement parler l'efficacité économique, mais opère plutôt d'un point de vue d'équité sociale et tente de « soulager immédiatement le fardeau quotidien de la pauvreté, comme premier pas aidant les gens à échapper à la pauvreté à long terme⁹⁰ ». Les IMF répondant à ces impératifs visent une clientèle composée des plus pauvres des pauvres économiquement actifs et le but visé est leur auto-emploi.

Il est donc bien clair que les deux approches s'adressent à des problèmes différents. Dans un cas on s'attaque à un échec des marchés en servant les besoins d'emprunts des « marginalement » pauvres, dans l'autre on tente de briser certaines barrières qui emprisonnent les pauvres dans leur situation. Ces deux façons de faire impliquent des

⁹⁰ Dunford, 1998, (traduction de l'auteur).

méthodes d'interventions très différentes. Notre examen du secteur de la MF argentine et notre étude d'IMF argentines représentatives des deux courants nous ont, dans un premier temps, permis de confirmer les résultats de notre revue de la littérature et surtout, de montrer à l'aide d'exemples très concrets les implications de ces différentes approches. L'étude des quatre IMF argentines que nous avons présentée permet de voir l'importante distance qui peut séparer des institutions dont on dit néanmoins qu'elles travaillent en fonction du même but. Il est très clair que les motivations de départ, les objectifs poursuivis, les bénéficiaires visés, les façons de faire, tout comme les résultats obtenus, varient énormément en fonction de l'orientation choisie par l'institution. Le tableau suivant résume plusieurs des différences relevées lors de notre examen d'IMF argentines représentatives des deux courants étudiés.

Tableau C.1
Tableau comparatif des programmes de MC d'IMF argentines étudiées

	Fundacion Grameen Argentina	Alternativa 3	Fie Gran Poder S.A.	Columbia Microcreditos S.A.
Origine et élaboration du programme de MC.	Fondation démarrée par deux économistes intéressés par les questions de développement afin de combattre la pauvreté structurelle.	Entreprise sociale démarrée par 5 entrepreneurs intéressés par les questions sociales et sentant une certaine responsabilité face aux communautés défavorisées.	IMF spécialisée démarrée conjointement par un particulier et une IMF établie dans le but de répondre aux besoins financiers insatisfaits de la communauté d'immigrants boliviens en Argentine.	Banque commerciale se lance dans la MF avec l'appui de Accion International dans le but d'étendre son marché. Décision d'affaires destinée à faire croître son volume d'affaires en développant ses activités de façon à profiter d'un certain avantage comparatif probable dans un segment de marché.
Mission, objectifs et valeurs de l'institution.	Rompre le cercle vicieux la pauvreté structurelle. Rétablir la dignité des bénéficiaires. Les aider à être indépendants. Responsabilisation, solidarité.	Propulser et accompagner des processus productifs dans des communautés urbaines disposant de moins d'opportunités. Solidarité, autonomisation des communautés, responsabilisation de divers acteurs sociaux.	Centralité des concepts d'étendue des opérations, croissance, efficacité et rentabilité. Forte volonté de conserver sa position « dominante » sur le marché et d'être l'entité leader.	Croissance des activités de l'institution. Renforcement de sa position de marché. Centralité de la productivité, de la rentabilité et de la profitabilité.
Conception du développement et objectif de la microfinance	La pauvreté est le résultat d'un ensemble de carences (pas seul. économiques). Développement comme perspective large (dimensions économiques et sociales). Le MC comme outil, prétexte pour entrer dans la vie des prestataires et s'adresser à un ensemble de problèmes, améliorer leur qualité de vie.	Le développement comme résultat de l'autonomisation des communautés, renforcement de leurs capacités. Pallier au manque de ressources financières, de formation, d'opportunités et de relations. Le MC comme outil ou agent structurant d'un travail multifacette visant à organiser la communauté. Rétablir un climat de confiance et de collaboration nécessaire à l'autogestion des communautés.	Le développement est le résultat de la création d'emplois et d'une augmentation des revenus. Toute autre considération est reléguée au domaine de la vie privée des bénéficiaires. Stimuler la génération d'emploi à travers la croissance d'unités économiques appartenant au secteur de la micro et petite entreprise... [en] fournissant des services financiers de qualité adaptés aux besoins de sa clientèle.	Conception du développement centrée uniquement sur l'aspect financier. Les bénéfices de la MF : le différentiel entre l'intérêt payé aux usuriers et celui payé aux IMF. Dans les faits, peu d'indices de l'intérêt de l'IMF pour les questions de développement. On cherche avant tout à améliorer la profitabilité de la Banque.

	Fundacion Grameen Argentina	Alternativa 3	Fie Gran Poder S.A.	Columbia Microcreditos S.A.
Méthode d'intervention	L'IMF va à la rencontre des prestataires. Méthodologie de la caution solidaire basée sur la confiance mutuelle, l'entraide et la solidarité. Support et suivi hebdomadaire des projets. On fournit aide et conseils tout en exigeant rigueur, travail et persévérance.	Méthodologie de la caution solidaire. Beaucoup de services complémentaires : assistance technique, formations, mise en lien avec des acteurs sociaux responsabilisés soucieux de participer, etc.	Le client doit prendre contact avec l'institution. Octroi de prêts personnels en fonction d'une analyse de crédit visant à écarter les mauvais payeurs. Garanties exigées. Suivi et support faible. Souplesse et efficacité dans la prestation de services.	Le client doit prendre contact avec l'institution. Octroi de prêts personnels en fonction d'une analyse de crédit visant à écarter les mauvais payeurs. Garanties exigées. Aucun suivi, ni support. Employés sont d'anciens vendeurs. Leur rémunération conçue pour favoriser octroi rapide des prêts.
Résultats	Variables d'une « réplique » à l'autre. Néanmoins, forte concordance entre les objectifs de l'IMF et les bénéfices allégués par les bénéficiaires. Bonne connaissance du terrain et des réalités des prestataires. Les bons résultats sont fonction du respect de la méthodologie.	Modèle très original et complet. Analyse sérieuse et en profondeur des limitations vécues par les communautés aidées. Inventivité et professionnalisme.	Croissance soutenue des opérations. Efficacité et professionnalisme, mais faible proportion de pauvres due à plusieurs éléments de la sélection et de la méthode d'intervention	Croissance rapide du portefeuille et taux de délinquance élevé en termes relatifs. L'institution semble avoir bâti son programme avec ses besoins en tête : faible proportion de clients pauvres, nombreuses exigences, aucune formation, aucun support ou suivi, personnel inapproprié aux besoins d'une clientèle pauvre, haut taux d'intérêt perçu.

Plusieurs différences fondamentales ressortent d'une comparaison entre les IMF *welfaristes* et *institutionnalistes* argentines. Du côté *welfariste*, les programmes de MC naissent d'un esprit de solidarité et d'une volonté de se responsabiliser de divers intervenants intéressés par les questions de développement. Les programmes sont construits autour d'une volonté claire de combattre la pauvreté et d'aider les segments défavorisés de la société. On comprend la pauvreté comme étant la résultante d'un ensemble de limitations vécues par les bénéficiaires potentiels et pas seulement comme une question d'ordre strictement financière et économique. On utilise le MC

comme outil permettant de dépasser ces limitations économiques, mais aussi, et peut-être surtout, comme un instrument, ou « comme partie d'une stratégie plus globale destinée à renforcer l'autonomie des populations pauvres et marginalisées ».⁹¹ La méthodologie utilisée est développée en conséquence et comporte de nombreux services complémentaires qui peuvent être dispensés dans des cadres variables, mais toujours avec l'objectif d'aider les bénéficiaires à dépasser les limitations identifiées et de renforcer leur autonomie. Afin d'augmenter les chances de succès, on effectue du support et un suivi constant des projets des bénéficiaires. Bien que les deux IMF *welfaristes* étudiées ne disposent pas d'études d'impact pour en témoigner, nos observations et les affirmations de leurs dirigeants nous portent à croire à leur succès. Ayant un contact constant avec leurs prestataires et étant bien établi dans les communautés qu'ils aident, ils sont en mesure d'évaluer les progrès de leurs bénéficiaires.

Du côté *institutionnaliste*, le démarrage des programmes de MC fait suite à la réalisation d'une opportunité de marché. Croissance, efficacité et rentabilité sont les concepts qui guident le déroulement des opérations. On centre l'attention sur les aspects financiers ou économiques du développement. La méthodologie utilisée se concentre uniquement sur ces aspects. L'utilisation exclusive des prêts personnels prive les prestataires du support des siens et ne contribue pas à la construction d'un espace collectif comme c'est le cas de la méthodologie de la caution solidaire. Aucun suivi ou support particulier n'est offert. Le prestataire est donc plus ou moins laissé à lui-même. L'absence de l'expérience concrète du terrain et donc d'une observation directe des effets du programme oblige les IMF à faire de la provision de services financiers l'unique objectif de leur programme et à se rabattre sur des explications théoriques des bienfaits de la MF. Dans le cas de FIE, l'institution s'assure au moins de fournir ses services de façon souple et efficace afin d'augmenter les chances de

⁹¹ Simanowitz, 2003, p. 5. Traduction de l'auteur.

succès pour les prestataires. Cela nous mène à lui accorder une certaine reconnaissance des bienfaits de la MF. Dans le cas de Columbia Microcredits, qui n'a d'autre choix que de se rabattre sur l'explication *institutionnaliste* habituelle pour parler des bienfaits de son programme et malgré un certain discours, il apparaît assez clair que tout le programme est conçu autour de ses propres besoins. L'absence de services complémentaires, le haut taux d'intérêt facturé, les nombreuses exigences à remplir pour le prestataire, l'absence de support et de suivi, la faible proportion probable de pauvres dans son programme et le silence de l'institution à leur égard sont plus faciles à expliquer par la nécessité d'être rentable et d'atteindre une grande étendue que par l'aveu d'un relatif désintérêt sur les questions de développement et surtout que leur motivation principale est le profit.

Les profondes différences dont nous venons de faire état ne sont pas sans conséquences très concrètes. Le poids relatif qu'accorde l'IMF aux impacts sociaux de son programme vis-à-vis le poids qu'occupent les considérations d'ordre purement entrepreneuriales conditionne directement la vision de la MF qui sera défendue et donc le type d'intervention prônée. Le type d'intervention prônée aura en retour un impact direct sur le choix des populations servies et les résultats obtenus. Le tableau suivant résume certaines des conséquences qui découlent du choix d'orientation que prendra l'IMF.

Tableau C.2

Conception de la MF d'IMF argentines étudiées et résultats associés

	Fundacion Grameen Argentina	Alternativa 3	FIE Gran Poder S.A.	Columbia Microcreditos S.A.
Importance relative des objectifs sociaux vs objectifs entrepreneuriaux (déclaration de l'IMF)	Objectifs uniquement sociaux (100 % sociaux)	Objectifs sociaux et entrepreneuriaux avec emphasis sur l'aspect social	50 % sociaux 50 % entrepreneuriaux	50 % sociaux 50 % entrepreneuriaux
Conception de la MF	La MF comme partie d'une stratégie plus globale destinée à renforcer l'autonomie des populations pauvres et marginalisées	La MF comme partie d'une stratégie plus globale destinée à renforcer l'autonomie des populations pauvres et marginalisées	Reconnaissance de l'efficacité de la MF comme stratégie de réduction de la pauvreté	La MF comme désir de fournir des services financiers aux millions de personnes exclues des services financiers formels
Pourcentage de clients se situant sous le seuil de pauvreté	80 %	Non disponible (est. 60 à 80 % ⁹²)	50 %	Non disponible (est. – de 30 % ⁹³)
Pourcentage de prestataires de sexe féminin	90 %	70 %	40 % ⁹⁴	51 %
Services complémentaires offerts	Approche personnalisée en fonction des besoins des bénéficiaires. Suivi très régulier et support constant.	Nombreux services complémentaires. Approche très complète.	Aucuns services complémentaires à part le transfert d'argent vers l'étranger. Faible suivi et support.	Aucun service complémentaire. Aucun suivi ni support.
Taux d'intérêt annuel facturé au prestataire	20 %	6 à 48 %	40 à 75 % (moyenne de 50 %)	60 %
Entrées annuelles de fonds	Aucunes	300 000 us \$	2 000 000 us \$	1 000 000 us \$
Taux de délinquance historique	10 % (réplique de Rosario 1 %)	1 à 1,5 %	3 %	10 %

⁹² Estimation de l'auteur⁹³ Estimation de l'auteur⁹⁴ Le très faible pourcentage s'explique en partie par le fait que la majorité des prestataires sont Boliviens. Ces derniers, pour des raisons culturelles, favoriseraient la gestion des finances par les hommes.

Le tableau nous permet de voir, dans le cas des IMF étudiées, une progression graduelle sur un continuum partant de l'idéal type *welfariste* vers l'idéal type *institutionnaliste*. Sur ce continuum, moins l'IMF accorde de poids aux impacts sociaux de son programme de MC, plus la MF devient une fin et non un moyen, plus la méthodologie se déleste de services complémentaires et de support, plus la proportion de prestataires pauvres et féminines diminue et plus le taux d'intérêt facturé aux bénéficiaires augmente. Paradoxalement, cet éloignement graduel des pauvres et d'une préoccupation pour leurs besoins s'accompagne d'une plus grande facilité à obtenir des fonds pour développer ses opérations.

En définitive, les défenseurs de l'approche *institutionnaliste*, après avoir observé le travail précurseur d'IMF *welfaristes*, ont contribué à lancer sur le terrain de la MF des IMF aux méthodes différentes. Ces IMF font bénéficier à une population nouvelle des bienfaits de l'accès aux services financiers. Leur approche permet de plus une croissance rapide des opérations de ces IMF dans le but d'atteindre le plus de bénéficiaires possible. Ces développements peuvent être positifs. Néanmoins, il nous apparaît hasardeux de demander au secteur entier, comme il a été fait par certains, de se convertir à ces méthodes. Bien qu'elles permettent de servir une grande clientèle et laissent penser qu'elles permettront une bonne croissance future, les méthodes et les services dispensés par les IMF *institutionnalistes* ne sont pas adaptés aux besoins des plus pauvres. Malgré ce qu'elles peuvent en dire, cette clientèle ne les intéresse pas non plus. Pour justifier leur volonté hégémonique, les *institutionnalistes*, ont développé un cadre théorique visant à légitimer leurs prétentions et leur désir de voir le secteur entier adopter leurs méthodes. Le travail de déconstruction des *welfaristes* a permis de mettre en perspective le travail prôné par les *institutionnalistes* et de montrer les différences fondamentales qui séparent les deux courants. Il ne peut subsister de doutes à ce sujet. Prétendre, par exemple, que les IMF *institutionnalistes* sont aussi efficaces et intéressées à combattre la pauvreté profonde ne tient pas la route. Les *welfaristes* l'ont démontré et la littérature empirique est venue confirmer

les faits. Notre étude comparative d'IMF argentines, nous l'espérons, représente une preuve supplémentaire des différences fondamentales qui séparent les deux approches à ce point de vue. Affirmer aujourd'hui que la meilleure façon d'aborder l'éradication de la pauvreté à travers la MF serait d'abandonner les méthodes *welfaristes* pour convertir le secteur entier aux méthodes commerciales nous apparaît très incertain. Bien que l'approche comporte de nombreux avantages comme la grande probabilité qu'elle permette un jour à des centaines de millions de personnes du monde en développement d'avoir accès pour la première fois à des services financiers formels, très peu d'indications supportent l'idée que l'approche est la plus efficace pour combattre la pauvreté. Nous l'avons vu, mise à part la construction théorique des auteurs *institutionnalistes*, peu d'éléments ne supportent cette hypothèse. Les études empiriques démontrent au contraire que les IMF qui placent une emphase sur l'autosuffisance financière et la rentabilité ne sont pas nécessairement plus efficaces en soi, qu'elles atteignent moins de pauvres et une moins grande pauvreté. Notre examen des IMF *institutionnalistes* argentines a également permis de voir que cela ne fait pas partie de leurs objectifs institutionnels. Comment dès lors défendre l'idée que seul leur modèle peut « faire une différence »?

Les IMF *welfaristes*, il est vrai, opèrent à plus petite échelle. Néanmoins, ils font du combat contre la pauvreté le but premier de leurs activités. Leurs programmes sont conçus autour des besoins des bénéficiaires et ils proposent des services, un support et du suivi pour donner toutes les chances à leurs prestataires. Tout comme la grande majorité des IMF *institutionnalistes*, elles ne disposent pas, pour la plupart, d'études d'impact pour soutenir leurs prétentions. Leurs prétentions à l'effet qu'elles induisent une amélioration de la qualité de vie de leurs prestataires s'enracinent par contre dans une volonté très claire d'y arriver et s'appuient sur une très grande connaissance du terrain tout comme des réalités concrètes des bénéficiaires. Les institutions comme Columbia Microcredits ne peuvent prétendre à cela et doivent recourir à des propos pour défendre leur travail.

Il n'est pas ici question de choisir un camp, mais de mettre à plat les observations recueillies grâce à une recherche pour contribuer à mieux revisiter un débat sur un sujet de première importance. Le monde en développement a besoin d'IMF *institutionnalistes* et d'IMF *welfaristes*. Les institutions commerciales répondent à un vrai besoin et peuvent bien le faire. Leurs services peuvent être particulièrement appréciés par un segment de population qui n'a pas besoin de la lourde structure *welfariste*. À partir de ce travail, nous sommes cependant amenés à conclure que les défenseurs de l'approche commerciale ont défendu un discours au sujet de leur volonté et de leur capacité supérieure à combattre la pauvreté qui n'est pas supporté par les faits. Cela s'avère dangereux vu la position de force qu'occupe toujours l'approche dans les sphères importantes du développement international. En MF, peut-être plus qu'ailleurs encore, le nerf de la guerre c'est l'argent. En Argentine, comme en plusieurs autres endroits, le développement du secteur de la MF passe par les IMF commerciales qui disposent toujours d'un très grand support financier des bailleurs de fonds internationaux privés et publics. Si cette tendance devait perdurer, cela voudrait dire que de moins en moins de pauvres seront servis et que la MF s'éloignera toujours plus de l'esprit qui l'a vu naître.

APPENDICE A

**Questionnaire no. 1 ayant servi de guide aux entrevues d'IMF argentines
sélectionnées**

**IMF Argentines
Questionnaire**

Nom de l'IMF			
Zones d'influence			
Objectifs institutionnels (sociaux ou entrepreneuriaux)	Seulement sociaux	Les deux (50/50)	
	Les deux (Accent sur l'aspect social)	Les deux (Accent sur l'aspect entrepreneurial)	
Clients			
Nombre de clients			
Distribution par sexe		Masculin	Féminin
Caractéristiques des prestataires (niveau de pauvreté, type de projet)			
Structure du portefeuille et financement			
Portefeuille actif			
Crédit			
Moyen			
Maximal			
Minimal			
Taux de délinquance			
Principales sources de fonds			
Entrées annuelles de Fonds			
Pourcentage des Fonds destiné aux Prêts			
Dépenses			
Coûts de fonctionnement			
Employés			
nombre			
rémunération			

Méthodologie de crédit	
Politiques de crédit	
	<i>Crédit individuel</i>
	<i>Groupe solidaire</i>
	<i>Banque communale</i>
Garanties sollicitées	
Terme des prêts	
Fréquence des collectes	
Taux d'intérêt facturé	
Composition du taux	
Destination des crédits (Capital de travail, Investissement/équipement, habitation, dépenses personnelles, autre)	
Importance du concept d'autosuffisance pour l'organisation	

Analyses d'impact	
	<i>Qu'est ce qui est analysé?</i>
	<i>Résultats</i>

Commentaires	

APPENDICE B

Questionnaire no. 2 ayant servi de guide aux entrevues d'IMF argentines sélectionnées

IMF Argentines Questionnaire

Nom de l'IMF

Histoire de l'institution

Comment a débuté votre projet?

Qui a participé à son élaboration?

Pourquoi l'avez-vous bâti?

Quelle était la motivation principale derrière le projet?

Conception du développement et objectif de la microfinance

Comment votre institution conçoit-elle l'objectif de la microfinance?

*En fonction des éléments de la réponse, classification dans un des
trois objectifs suivants:*

/

Le désir de fournir des services financiers
aux millions de personnes exclues des
services financiers formels

Reconnaissance de l'efficacité de la
microfinance comme stratégie de
réduction de la pauvreté

partie d'une stratégie plus globale
destinée à renforcer l'autonomie des
populations pauvres et marginalisées

Conception du développement qui en découle

Mission, Objectifs et valeurs de l'IMF

Quelle est la mission et les objectifs de votre organisation?

Est-il seulement question d'impacts économiques?

Avez-vous certains objectifs sociaux explicites?

Avez-vous certaines cibles précises en ce sens? (santé, éducation, nutrition, habitation, autonomisation, égalité des sexes)

Clientèle et définition de ce qu'est un pauvre

Quelle est votre clientèle visée et effective?

Comment une personne devient-elle prestataire?

Disposez-vous d'une méthode de ciblage active?

Quelle démarche est effectuée lors de l'approche?

Existe-t-il un mécanisme de sélection? Lequel?

Méthode d'intervention

Quelle méthodologie est utilisée?

Caution solidaire (groupes)

Prêts personnels

Autre

Comment aide-t-on les prestataires?

Certaines exigences doivent-elles être remplies afin d'être accepté comme prestataire?

Votre programme contient-il de la formation?

Une forme d'appui ou de suivi des projets?

Quel est le taux d'intérêt facturé?

Impacts et résultats

Avez-vous déjà fait des études d'impacts?


Qu'avez vous mesuré?

Résultats

Commentaires

APPENDICE C

Les principes clefs de la Microfinance



THE KEY PRINCIPLES OF MICROFINANCE

Commitment to applying good practice in microfinance comes from the highest levels of donor countries and agencies. In June 2004, the Group of Eight (G8) endorsed the "Key Principles of Microfinance" at a meeting of heads of state in Sea Island, Georgia, USA. Developed (and endorsed) by CGAP's 28 public and private member donors, the Key Principles are translated into concrete operational guidance for staff of donors and investors in these *Good Practice Guidelines*.*

1. Poor people need a variety of financial services, not just loans. In addition to credit, they want savings, insurance, and money transfer services.
2. Microfinance is a powerful tool to fight poverty. Poor households use financial services to raise income, build their assets, and cushion themselves against external shocks.
3. Microfinance means building financial systems that serve the poor. Microfinance will reach its full potential only if it is integrated into a country's mainstream financial system.
4. Microfinance can pay for itself, and must do so if it is to reach very large numbers of poor people. Unless microfinance providers charge enough to cover their costs, they will always be limited by the scarce and uncertain supply of subsidies from donors and governments.
5. Microfinance is about building permanent local financial institutions that can attract domestic deposits, recycle them into loans, and provide other financial services.
6. Microcredit is not always the answer. Other kinds of support may work better for people who are so destitute that they are without income or means of repayment.
7. Interest rate ceilings hurt poor people by making it harder for them to get credit. Making many small loans costs more than making a few large ones. Interest rate ceilings prevent microfinance institutions from covering their costs, and thereby choke off the supply of credit for poor people.
8. The job of government is to enable financial services, not to provide them directly. Governments can almost never do a good job of lending, but they can set a supporting policy environment.
9. Donor funds should complement private capital, not compete with it. Donors should use appropriate grant, loan, and equity instruments on a temporary basis to build the institutional capacity of financial providers, develop support infrastructure, and support experimental services and products.
10. The key bottleneck is the shortage of strong institutions and managers. Donors should focus their support on building capacity.
11. Microfinance works best when it measures—and discloses—its performance. Reporting not only helps stakeholders judge costs and benefits, but it also improves performance. MFIs need to produce accurate and comparable reporting on financial performance (e.g., loan repayment and cost recovery) as well as social performance (e.g., number and poverty level of clients being served).

* Since June 2004, five agencies joined CGAP. CGAP now has 33 members.

Extrait du guide des meilleures pratiques du CGAP
 Source CGPA : <http://www.cgap.org/docs/donorguidelines.pdf>

APPENDICE D

Les membres du CGAP

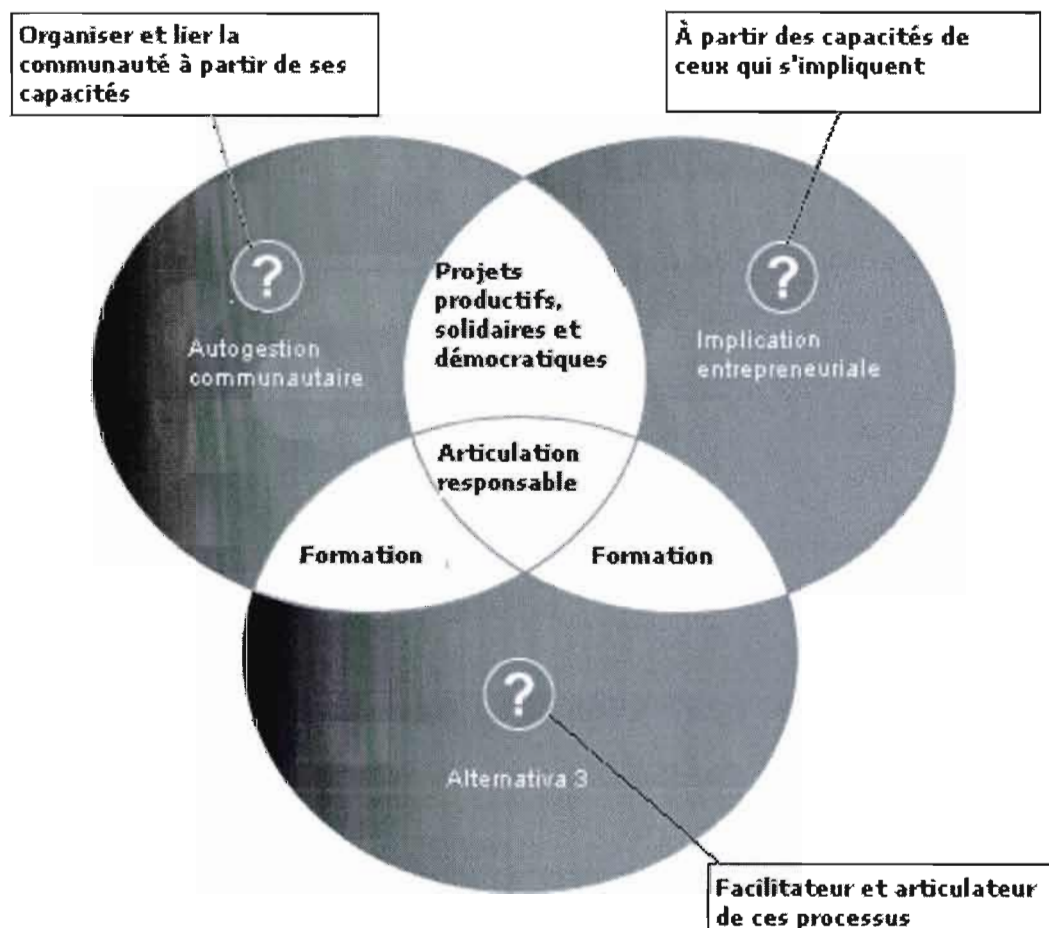


Source : Consultative Group to Assist the Poor /The World Bank
 Disponible au <http://www.cgap.org/docs/donorguidelines.pdf>

APPENDICE E

Modèle d'intervention de Alternativa 3

Alternativa 3: Stratégie d'intervention



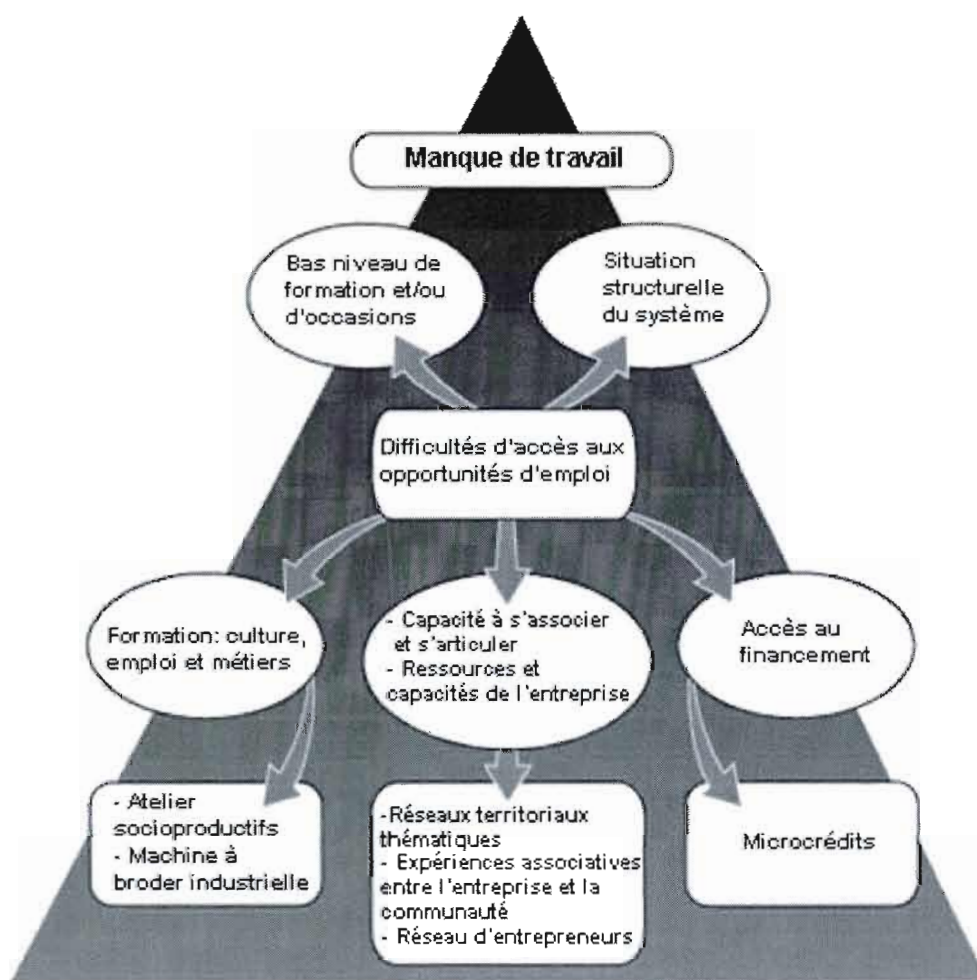
source : www.alternativa3.org. Traduction de l'auteur.

APPENDICE F

Causes, conséquences et solution de Alternativa 3 aux problèmes d'emploi de ses bénéficiaires

Manque de travail

Causes, conséquences et proposition de Alternativa



source : www.alternativa3.org. Traduction de l'auteur.

RÉFÉRENCES

Accion International. 2009. Site officiel, <http://www.accion.org>

Adams, Dale W. et J. D. Von Pischke. 1992. «Microenterprise Credit Programs: Déjà vu». *World Development*, vol. 20, no. 10, p. 1463-1470.

Alternativa 3. 2009. Site officiel, <http://www.alternativa3.org>

Banque Interaméricaine de développement. 2005. «Argentina. Consolidating the Microfinance in Argentina with the Support of Fondo de Capital Social S.A.». *Donors Memorandum*, [en ligne], <http://www.bid.org.uy/projects/>

Bayadas, Mayada M., Douglas H. Graham et Liza Valenzuela. 1997. «Commercial Banks in Microfinance: New Actors in the Microfinance World». *Occasional Paper No. 2372*, Rural Finance Program, Ohio State University.

Buss, Terry. 1999. «Microenterprise in International Perspective: an Overview of the Issues». *International Journal of Economic Development*, vol.1, no. 1, p. 1-28.

Campagne du Sommet du Microcrédit. 2009. Site officiel, <http://www.microcreditsummit.org/>

Christen, Robert Peck, Elisabeth Rhyne, Robert Vogel et Cressida McKean. 1995. «Maximizing the Outreach of Microenterprise Finance: An Analysis of Successful Microfinance Programs». USAID Program and Operations Assessment Report No. 10. Washington, D.C.: U.S. Agency for International Development.

Consultative Group to Assist the Poor. 2009. Site officiel, <http://www.cgap.org>

Corrientesonline. 2009. Site officiel, <http://www.corrientesonline.com/>

Curat Pablo, Javier Lombardi et Lupano Jorge. 2005. «Microfinanzas. El subdesarrollado caso argentino a la luz de la experiencia latinoamericana». Planet Finance Argentina, Décembre 2005. [en ligne], www.planetfinance.org

Curat, Pablo, Jorge Lupano et María F.Munaretto. 2006a. «Microfinanzas en Argentina : Oferta actual y necesidades de asistencia tecnica, financiera, regulatoria e institucional», Rapport publié par Andares-Fundación para el Desarrollo de las Microfinanzas, [en ligne], <http://fundacionandares.org>

Curat, Pablo, Jorge Lupano et Isidro Aduriz. 2006b. «La Demanda Potencial de Microcredito en el Conurbano Bonaerense». Rapport publié par Andares-Fundación para el Desarrollo de las Microfinanzas, [en ligne], <http://fundacionandares.org>

Curat, Pablo, Jorge Lupano et Luciana Gineste. 2007. «Microfinanzas en Argentina y en América Latina: Regulaciones, Instituciones y Políticas Públicas.» Rapport publié par Andares-Fundación para el Desarrollo de las Microfinanzas en collaboration avec HSBC et l'ambassade britannique en Argentine, [en ligne], <http://fundacionandares.org>

Daley-Harris, Sam (dir.publ.). 2006. *État de la campagne du sommet du microcrédit, rapport 2006*, Sommet mondial du microcrédit, 76 pages.

DERF agencia federal de noticias. 2009. Site officiel, <http://www.derf.com.ar/>

Dunford, Christopher. 1998. «Microfinance : A Means to What End ?» Présentation à la conférence *Global Dialogue on Microfinance and Human Development* (Stockholm, 1-3 avril 1998), [en ligne], <http://www.gdrc.org/icm/dunford-ffh.html>

Economist Intelligence Unit. 2007. « Microscope on the Microfinance Business Environment in Latin America 2007 », [en ligne], www.iadb.org/mif/microscope

Foster, James, Joel Greer et Erik Thorbecke. 1984. «A Class of Decomposable Poverty Measures». *Econometrica*, vol. 52, no. 3, p. 761–66.

Fundacion Grameen Argentina. 2009. Site officiel, <http://www.grameenarg.org.ar>

Gineste, Luciana. 2005. «El Microcrédito en Argentina : Un estudio sobre sus características y resultados». In *Microcrédito Contra la Exclusion Social: Experiencias de Financiamiento Alternativo en Europa y América Latina*, Beluche, Giovanni, David Camino, Daniele Ciravegna, Luis Del Castillo, Silvia Giletti, Luciana Etel Gineste, Norberto Kleiman, Dirk Krujit, Juan Lara, Horacio Lomoro, Elisa Peinetti, Carlos Sojo, Lidia Villar, Marta Zaldivar, Red Aura.-la.ed.-San José, C.R: FLACSO, p. 95-128

Gonzalez-Vega, Claudio. 1993. «From Policies to Technologies, to Organizations: The Evolution of the Ohio State University Vision of Rural Financial Markets». Article présenté à la conférence *Finance 2000, Financial Markets and Institutions in Developing Countries: Reassessing Perspectives* (Washington, 27-28 mai 1993).

Gonzalez-Vega, Claudio, Mark Schreiner, Richard L. Meyer, Jorge Rodriguez-Meza, et Sergio Navajas. 1997. «The Challenge of Growth for Microfinance Organisations: The Case of Banco Solidario». In Hartmut Schneider (ed.), *Microfinance for the Poor?* p. 129-161. Paris: OCDE.

Grameen Bank and Embassy of Norway/Bangladesh. 1999. *Grameen Bank at 20: Impact and Future Challenges*, Joint Review 1999, [en ligne], www.norad.no/default.asp?FILE=items/5900/25/Report%20final.doc

Gulli, Hege. *Micronfinanzas y Pobreza: ¿Son Validas Las Ideas Preconcebidas ?*. Washington, D.C. : BID, 1999. 111p.

Hashemi Syed, Laura Foose et Samer Badawi. 2007. *Beyond Good Intentions : Measuring the Social Performance of Microfinance Institutions*, Focus Note no. 41, Mai 2007, CGAP, [en ligne], http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2581/FocusNote_41.pdf

Hulme, David et Paul Mosley. 1996. *Finance Against Poverty*. Londres: Routledge, 235 p.

Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina (INDEC). 2009. Site officiel, <http://www.indec.mecon.ar/>

Khandker, Shahidur R. 1998. *Fighting Poverty with Microcredit: Experience in Bangladesh*. New York: Oxford University Press, 244 p.

Kleiman, Norberto et Horacio Lomoro. 2005. «Enfrentando la pobreza. Microfinanzas en la Argentina. La experiencia de la Fundacio Grameen». In *Microcrédito Contra la Exclusion Social: Experiencias de Financiamiento Alternativo en Europa y América Latina*, Beluche, Giovanni, David Camino, Daniele Ciravegna, Luis Del Castillo, Silvia Giletti, Luciana Etel Gineste, Norberto Kleiman, Dirk Kruijt, Juan Lara, Horacio Lomoro, Elisa Peinetti, Carlos Sojo, Lidia Villar, Marta Zaldivar, Red Aura.-la.ed.-San José, C.R: FLACSO, p. 201-235.

Kruijt, Dirk et Carlos Sojo. 2005. «America Latina : Ciudadania, Exclusion, Violencia». In *Microcrédito Contra la Exclusion Social: Experiencias de Financiamiento Alternativo en Europa y América Latina*, Beluche, Giovanni, David Camino, Daniele Ciravegna, Luis Del Castillo, Silvia Giletti, Luciana Etel Gineste, Norberto Kleiman, Dirk Kruijt, Juan Lara, Horacio Lomoro, Elisa Peinetti, Carlos Sojo, Lidia Villar, Marta Zaldivar, Red Aura.-la.ed.-San José, C.R: FLACSO, p. 17-48.

_____. 2001. «Does Micro-finance Really Benefit the Poor? Evidence from Bangladesh». In *Asia and Pacific Forum on Poverty: Reforming Policies and Institutions for Poverty Reduction* (Manille, 5-9 février 2001), forum tenu par la Asian Development Bank, [en ligne], <http://www.adb.org/poverty/forum/pdf/Khandker.pdf>

Littlefield Elizabeth, Jonathan Morduch et Syed Hashemi, 1993. *Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals?* Focus Note no. 24, Janvier 2003, CGAP, [en ligne], http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2568/FocusNote_24.pdf

Littlefield Elizabeth et Richard Rosenberg. 2004. «Le Microfinancement et les pauvres: la démarcation entre microfinancement et secteur financier s'estompe». *Finance et Développement*, vol. 41, no 2, p.38-40.

Marcus, Rachel, Beth Porter et Caroline Harper. 1999. *Money Matters: Understanding Microfinance*. Londres: Save the Children, 120 p.

Matin, Imran, David Hulme et Stuart Rutherford. 2002. «Finance for the poor: From microcredit to microfinancial services». *Journal of International Development*, vol.14 no.2, p. 273–294.

Microfinance Gateway. 2009. Site officiel, <http://www.microfinancegateway.org>

McCulloch, Neil et Bob Baulch. 2000. «Simulating the impact of Policy upon Chronic and Transitory Poverty in Rural Pakistan». *Journal of Development Studies*, Vol. 36, no. 6, p. 100-130.

Mk Nelly, Barbara et Christopher Dunford. 1999. «Impact of Credit with Education on Mothers and Their Young Children's Nutrition: CRECER Credit with Education Program in Bolivia». *Freedom from Hunger Research Paper No. 5*, Freedom from Hunger, Davis, CA.

Morduch, Jonathan. 1998. «Does Microfinance Really Help the Poor?: New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh». Manuscrit non publié, Cambridge: Department of Economics and HIID, Harvard University, [en ligne], <http://www.nyu.edu/projects/morduch/microfinance/index.html>

Morduch, Jonathan. 1999. «The Microfinance Promise». *Journal of Economic Literature*, vol. 37, no.4, p. 1569-1614.

_____. 2000. «The Microfinance Schism». *World Development*, vol. 28, no. 4, p. 617-629.

Morduch, Jonathan et Barbara Haley. 2002. «Analysis of the Effects of Microfinance on Poverty Reduction». NYU Wagner Working Paper No. 1014, [en ligne], http://pdf.wri.org/ref/morduch_02_analysis_effects.pdf

Navajas, Sergio, Mark Schreiner, Richard L. Meyer, Claudio Gonzalez-Vega et Jorge

Rodriguez-Meza. 1998. «Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia». *World Development*, Vol. 28, no. 2, p. 333-346.

OCDE. 1999. *Les entreprises sociales*, Paris: OCDE, 80 p.

O.N.U. 2009. Microsite de l'Organisation des Nations Unies dédié aux Objectifs du Millénaire pour le Développement, <http://www.un.org/french/millenniumgoals/>

Otero, Maria. 1994. «The Evolution of Nongovernmental Organizations Toward Financial Intermediation». In Maria Otero and Elisabeth Rhyne (eds.), *The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Institutions for the Poor*, p. 94-104. West Hartford, CT: Kumarian Press.

_____. 1999. «Bringing Development Back into Microfinance». *Journal of Microfinance*, Vol. 1, No. 1 (automne 1999), p. 8-19.

Padilla, Juan. 2006. «Summary of the Microfinance Institutions in Argentina. Current Role of the National Government». Article présenté au *XII Inter-American Forum on Microenterprise (Foromic)*, (Quito, 13-15 septembre 2006).

P.B.L. 2006. « Donde los grandes no llegan ». *Revista Fortuna*, No. 171, septembre 2006.

Pitt, Mark M. et Shahidur R. Khandker. 1996. «Household and Intrahousehold Impact of the Grameen Bank and Similar Targeted Credit Programs in Bangladesh». *World Bank Discussion Papers* 320. Washington, DC.

Pitt, Mark M., Shahidur R. Khandker, Omar Haider Chowdhury et Daniel Millimet. 2003. «Credit Programs for the Poor and the Health Status of Children in Rural Bangladesh». *International Economic Review*, Vol. 44, no. 1, P. 87-118.

Planet Finance. 2009. Site officiel, <http://www.planetfinancegroup.org/>

Programme des Nations Unies pour le Développement [PNUD]. 2005. *Microfinanzas en la Argentina*. Buenos Aires : PNUD, 119 p.

Red Argentina de Instituciones de Microcredito (RADIM). 2009. Site officiel, <http://www.reddemicrocredito.org/>

Reynolds, Paul D. (dir. publi.), William D. Bygrave, Erkkko Autio, Larry W. Cox et Michael Hay. 2002. *Global Entrepreneurship Monitor, 2002 Executive Report* [En ligne], <http://www.gemconsortium.org/>

Rhyne, Elisabeth. 1998. «The Yin and Yan of Microfinance: Reaching the Poor and Sustainability». *MicroBanking Bulletin*, vol. 2, no. 1, p. 6-8.

Robinson, Margerite. 2001. *The Microfinance Revolution, Sustainable Finance for the Poor*. Washington, D.C.: World Bank Publications, 304 p.

Roy, Danny. 2005. «La participation et l'approbation dans l'utilisation de la microfinance comme outil de développement». Mémoire, Montréal: UQAM, 143 pages.

Rosenberg Richard. 2007. «CGAP Reflections on the Compartamos Initial Public Offering: A Case study on Microfinance Interest Rates and Profits», *Focus Note No. 42*, Juin 2007, CGAP, [en ligne], http://www.microcreditsummit.org/enews/2007-07_index.html

Schreiner, Mark. 1997. «How to Measure the Subsidy Received by a Development Finance Institution». *Occasional Paper No. 2361*, Rural Finance Program, Ohio State University.

_____. 2001. «Seven Aspects of Loan Size». *Journal of Microfinance*, Vol. 3, No. 2, p. 27-47.

Sebstad, Jennefer et Gregory Chen. 1996. «Overview of Studies on the Impact of Microenterprise Credit». Washington D.C.: USAID.

Seibel, Hans Dieter et Uben Parhusip. 1998. «Microfinance in Indonesia: As Assessment of Microfinance Institutions Banking with the Poor». *Occasional Paper No. 2365*, Rural Finance Program, Ohio State University.

Simanowitz Anton et Alice Walter. 2002. « Ensuring Impact: Reaching the Poorest while Building Financially Self-Sufficient Institutions, and Showing Improvement in the Lives of the Poorest Women and Their Families » In Daley-Harris, *Pathways Out of Poverty, Innovations in Microfinance for the Poorest families*, Bloomfield, Conn. : Kumarian Press, 400 p.

Simanowitz Anton. 2003. « Social performance, poverty and organisational learning: institutionalising impact in microfinance ». [en ligne], <http://www.sed.manchester.ac.uk/research/iarc/edais/pdf/Simanowitz.pdf>

Snow, D.R. et Terry F. Buss. 2001. «Development and the Role of Microcredit». *Policy Studies Journal*, Vol. 29, No. 2, p. 296-307.

Stang, Silvia. 2007. «Microcréditos: para que los sueños se hagan realidad». *La Nacion*, 20 janvier, [en ligne], <http://www.lanacion.com.ar>

Stiglitz, Joseph. 2003. *La grande désillusion*. Paris : Le Livre de Poche, 407 p.

Versluysen, Eugene. 1999. *Defying the Odds: Banking for the Poor*. Bloomfield, conn.:Kumarian Press, 272 p.

Woller, Gary, Christopher Dunford et Warner Woodworth. 1999. «Where to Microfinance ? ». *International Journal of Economic Development*, vol. 1, no. 1, p. 29-64.

Woller, Gary et Warner Woodworth. 2001. « Microcredit as a Grass-Roots Policy for International development ». *Policy Studies Journal*, vol. 29, no. 2, p. 267-282.

Wright, Graham A. N. 2000. *Microfinance Systems: Designing Quality Financial Services for the Poor*. Londres: Zed Books, 283 p.

Yunus, Muhammad. 1997. *Vers un monde sans pauvreté*. Paris : Jean-Claude Lattés, 320 p.

Zaman, Hassan. 1999. « Assessing the Poverty and Vulnerability Impact of Micro-Credit in Bangladesh: A case study of BRAC ». *Policy Research Working Paper No. 2145*, Washington DC: The World Bank.

Zeller, Manfred et Richard L. Meyer (ed.). 2002. *The Triangle of Microfinance: Financial Sustainability, Outreach and Impact*. Baltimore, MD.: Johns Hopkins University Press, 424 p.